

EXPRESIÓN ECONÓMICA

SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2000 / NÚMERO 7



CUCEA

El mejor lugar para el talento

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 3, No. 7, Septiembre-Diciembre 2000, es una publicación cuatrimestral editada por la Universidad de Guadalajara, a través del Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Tel:33 3770 3300 Ext. 25213 y 25361, <http://expresioneconomica.cucea.udg.mx>, expresioneconomica@cucea.udg.mx, Editor responsable: Salvador Peniche Camps. Reserva de derechos al uso exclusivo del título No. 04- 2017-120818583500-102, E-ISSN: en trámite, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de éste número: Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Pedro Chávez Gómez. Fecha de la última modificación 28 de octubre de 2022.

La propiedad intelectual y responsabilidad de las opiniones expresadas es de sus autores, no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Se permite la reproducción de las ideas siempre y cuando se cite la fuente.

Los derechos de publicación son de la Universidad de Guadalajara, por lo tanto, sin su previa autorización queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes.

Expresión Económica aparece listada o indexada en: Catálogo del sistema de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (LATINDEX), CLASE Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades, DOAJ (Directory of Open Access Journals) y Econbiz (German National Library of Economics).

Los artículos presentados en esta publicación han sido evaluados por pares de manera anónima por académicos de prestigio en cada una de sus áreas. Con esto se pretende mantener y garantizar la calidad de los trabajos inéditos aquí presentados. Así mismo se pretende con esto cumplir con los estándares de calidad exigidos por programas académicos y de investigación como el PRODEP (Programa de Desarrollo Profesional Docente de la Secretaría de Educación Pública) y del SNI (Sistema Nacional de Investigadores del Conacyt).

Producción: Ediciones de la Noche.

Contenido

Presentación	3
SECCIÓN DE ANÁLISIS	
Teoría económica y estrategia de empresa: conflictos y aportaciones	5
<i>Carlos Fong Reynoso</i>	
La actual política macroeconómica del país y sus efectos en el mediano y largo plazo	29
<i>Juan Fernando Guerrero Herrera</i>	
Economía internacional vs. economía regional	55
<i>Edgar D. Tovar García</i>	
Caracterización general de la economía mexicana y la restricción del sector externo	77
<i>Juan Ramiro de la Rosa Mendoza</i>	
El medio ambiente y la contaminación	95
<i>Rosa Elena Reyes Nodhal</i> <i>Teresita de Jesús Alvarado Castellanos</i>	
La dinámica del regionalismo en el pacífico asiático	113
<i>Antonio Mackintosh Ramírez</i>	
SECCIÓN COYUNTURA	
El Proyecto Nacional	123
<i>Ifigenia Martínez</i>	
SECCIÓN TRADUCCIÓN	
Cómo han evolucionado los sistemas de salud modernos	129
SECCIÓN ESTADÍSTICA E INTERNET	
Pronóstico	143
Población	145
Recomendaciones	147

Directorio

Dr. Víctor Manuel González Romero
Rector General

Dr. Misael Gradilla Damy
Vicerrector Ejecutivo

Mtro. I. Tonatiuh Bravo Padilla
Rector del CUCEA

Dr. Jesús Arroyo Alejandre
Director de la División de Economía y Sociedad

Mtro. J. Abelino Torres Montes de Oca
Jefe del Departamento de Economía

Mtro. Marcos Antonio Ramírez Martínez
Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas

EXPRESIÓN ECONÓMICA

Consejo Editorial:

Mtro. Alejandro Dávila Flores, Dr. Horacio Sobarzo Fimbres, Dr. José Héctor Cortés Fregoso, Mtro. Carlos Curiel Gutiérrez, Dr. Lorenzo Santos Valle, Mtro. Jaime López Delgadillo, Mtro. Enrique Rojas Díaz, Dr. Robert Rolhmat, Dr. José María Labeaga Azcona, Mtra. Josefina León León.

Difusión:

Mtra. María Elena Peyro Beltrán
Lic. Teresita de Jesús Alvarado Castellanos

Presentación

Este número incluye, de manera especial, los trabajos presentados al 2º Premio de Ensayo Económico 2000, *Expresión Económica. Revista de Análisis*, el cual fue convocado en junio del 2000 y dictaminado en noviembre del mismo año. Aunque la cantidad de trabajos fue reducida, la participación se ha mantenido constante, por lo que, mientras se tenga el apoyo, continuaremos estimulando el trabajo escrito de académicos y alumnos. Cabe resaltar el respaldo absoluto con que este certamen ha contado por parte de la Rectoría del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), para la promoción y premiación correspondiente.

El primer artículo, ganador del primer premio en la categoría de profesores y alumnos de posgrado, se refiere a la relación de la Teoría Económica y la estrategia empresarial, entendida como la interrelación de factores que intervienen para que una empresa florezca o perezca. Este reconocimiento resulta trascendental para el crecimiento económica de un país, porque son las empresas las que determinan, en principio, la creación y acumulación de riqueza. El segundo lugar de la categoría antes mencionada, correspondió al trabajo que analiza la política de la macroeconomía del país y sus efectos a través del tiempo. El autor postula, en su análisis, la necesidad de que la política económica nacional tenga como primordial referencia la condición global que predomina actualmente. A partir de esta premisa, busca relacionar los diferentes aspectos de la política económica con la situación prevaleciente en los principales campos de la vida económica del país.

El siguiente trabajo corresponde al primer lugar del certamen, en la categoría de estudiantes de licenciatura, el cual realiza una comparación interesante entre la Teoría Económica Internacional y la Regional. Su indagación lo lleva a buscar soluciones para afrontar las consecuencias que acarrea, para el desarrollo de la economía nacional y de sus regiones, la apertura comercial de México.

Se suman a estos trabajos otros que analizan, desde diferentes perspectivas, el quehacer de la economía nacional. Uno de ellos, realiza un análisis de corte temporal, durante la década de los noventa, de la situación mexicana ante el entorno internacional. Resulta importante, para comprender esta situación, el reconocimiento de aquellos factores que nuestra economía ha tomado como obligatorios, al abrirse hacia el exterior. Un elemento que trasciende en el presente trabajo, es la afirmación de que la economía se encuentra en un proceso y, por tanto, lo que priva en la vida económica del país son hechos inacabados, que pueden generar resultados diferentes a los hasta ahora obtenidos.

Un siguiente trabajo establece la relación entre el medio ambiente y la actividad productiva que las sociedades realizan. El artículo analiza, desde varios aspectos, la explicación de las causas y efectos del problema de la contaminación, y establece los diferentes métodos y técnicas que contribuyen a la conservación de los ecosistemas.

En este número figura también un artículo sobre el análisis de la dinámica del regionalismo del Pacífico Asiático. El tema central del trabajo pretende esclarecer las ideas que se tienen en torno a la cooperación entre los países que conforman el litoral del Pacífico. Aunque esta parte del mundo y, por tanto, sus relaciones comerciales con el exterior, especialmente con México, no trascienden como lo hacen las relaciones con Estados Unidos o Europa, su revisión no deja de ser relevante por el grado de potencial que tiene.

El artículo de coyuntura fue elaborado por una académica que goza de un gran reconocimiento en el mundo de la política, por lo que sus reflexiones son sumamente importantes para el debate académico y político de la vida en nuestro país. En los últimos meses, políticos de cierta envergadura han señalado la necesidad de replantear el proyecto de la vida nacional; es en este contexto que la señora Martínez esboza, en su artículo, algunas bases para la discusión.

Ofrecemos la traducción de la segunda parte del primer capítulo del informe de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el cual se refiere a la evolución de los sistemas de salud modernos. En esta parte del capítulo se discuten las diferentes acepciones que ha tomado el concepto de sistema de salud, así como las distintas reformas que se le han hecho en diversas partes del mundo. Una incorporación sustancial, en este capítulo, es la introducción de mayores elementos económicos en el análisis de dicho concepto, lo cual amplía la visión a la vez que la hace más compleja.

Por último, tenemos los pronósticos de las principales variables económicas de 1999 al 2001. Además, se incorpora la estructura de población de la Zona Metropolitana de Guadalajara y se relaciona con la total para Jalisco.

En las recomendaciones de Internet figuran portales con información económica, estadística, libros y revistas, así como ligas a otras paginas de interés, principalmente de carácter económico.

Teoría económica y estrategia de empresa: conflictos y aportaciones

CARLOS FONG REYNOSO¹

De la competencia perfecta a la competencia con imitabilidad incierta

Entender cómo actúan los factores que intervienen en el éxito o fracaso de las empresas es una cuestión fundamental para la sociedad en su conjunto, debido a que la empresa es la unidad básica del sistema productivo vigente.

El éxito o fracaso de cada empresa en particular, influye en los resultados del conjunto empresarial, que visto así, de manera agregada, tiene un efecto relevante en variables como el nivel de empleo, en la tasa de crecimiento económico, en los flujos financieros internacionales, en el comportamiento de exportaciones e importaciones y su impacto en las balanzas comerciales y de pagos y, en última instancia, el nivel de bienestar de las personas.

En el ámbito individual, el éxito o fracaso de la empresa significa su supervivencia. Una empresa exitosa puede permanecer en la actividad a la que se dedica, y también puede satisfacer de mejor manera las necesidades de sus miembros, tanto generando valor para los accionistas de la empresa, como al estar en mejores condiciones para crecer, invertir en investigación, en proteger el medio ambiente, en motivar a sus recursos humanos, en pagar mejores salarios, etcétera.

Debido a su importancia y complejidad, el fenómeno del éxito o fracaso de las empresas ha sido abordado por distintas disciplinas, entre las que se encuentra la economía y la estrategia de empresa.

Hasta tiempos recientes, en el ámbito de la empresa la aportación de la economía resultaba irrelevante debido a lo inútil de sus prescripciones para la gestión de la empresa, sin embargo esto tiende a cambiar gracias al mestizaje teórico que a continuación se desarrollará.

1. Profesor Investigador del Departamento de Estudios Regionales-Ineser; CUCEA; Universidad de Guadalajara. El presente trabajo ganó el Primer premio, en la categoría de Profesores y estudiantes de Posgrado, del 2º Premio de Ensayo Económico 2000, Expresión Económica, Análisis Económico.

Mestizaje entre estrategia de empresa y teoría económica

La estrategia de empresa ha integrado como propios una considerable cantidad de desarrollos teóricos que en su origen fueron concebidos por otras disciplinas. Estos “constructos”, que suelen ser de gran utilidad, evidencian que los límites entre campos científicos son difusos, y que un mismo problema puede ser abordado desde distintas perspectivas.

Algunas categorías que actualmente se encuentran en el corazón de la estrategia, como las rentas de los recursos, fueron desarrolladas por la teoría económica. Sería difícil pensar en estrategia prescindiendo de este tipo de nociones.

Compartir estos conceptos es enriquecedor para ambas disciplinas, ya que, por una parte, los investigadores de la teoría económica se benefician de la perspectiva pragmática de la estrategia de empresa, mientras que, por la otra, la investigación en estrategia de empresa puede utilizar el soporte instrumental de la teoría económica para generalizar y modelar su análisis de las situaciones que enfrentan las empresas.

Sin embargo, para que esta relación sea útil, primero es necesario que se tengan claras las implicaciones conceptuales del marco en que se actúa; y, después, se debe traducir la teoría económica a variables asumibles en la estrategia de empresa.

Lo primero evita prejuicios y confusiones, lo segundo evidencia los vínculos entre ambas teorías y la utilidad que pueden tener los desarrollos teóricos de una tradición para la otra. Una evidencia de la confusión que generara el uso descontextualizado de conceptos y categorías de la teoría económica, está en que en la estrategia se suele rechazar la validez de los modelos tomados de la economía (al no observarse que éstos describan la realidad de forma útil para la gestión de las empresas) y, simultáneamente, algunas de las principales corrientes de pensamiento en estrategia² se sirven de sus explicaciones.

Es evidente que ambos campos teóricos se encuentran entrelazados y que esta relación debe ser analizada a profundidad, ya que los vínculos establecidos aún resultan conflictivos.

Barney (1990) expone que el conflicto se establece porque para algunos teóricos³ no se pueden construir modelos conjuntos mientras no sean resueltas las diferencias entre ambas disciplinas respecto a ciertos supuestos científicos y metodológicos.

Estos supuestos difíciles de aceptar por la gestión estratégica, se refieren a que, en economía, se asume que la conducta de los individuos es racional, aunque

2. Por ejemplo, la teoría de recursos y capacidades y la teoría estructuralista, o basada en la estructura industrial.

3. Barney menciona entre otros a Donaldson, L., *The Ethereal Hand: Organizational Economics and Management Theory*, Academy of Management (1990).

su comportamiento pueda ser oportunista; el nivel de análisis de esta disciplina es a escala individual; y la motivación de las acciones de los individuos se establece únicamente en términos de remuneraciones e incentivos económicos.

En opinión de Barney (1990) estas diferencias de supuestos son salvables, y de hecho ya existen modelos en la teoría económica que las superan, al asumir, por ejemplo, la existencia de límites a la racionalidad e incertidumbre. Eso no significa que ambos campos sean iguales, pero pone de manifiesto que es posible establecer una relación fructífera entre ellos.

Un aspecto diferente, según Barney (1990), es el temor que produce el llamado imperialismo de la teoría económica sobre otras ciencias. Sin embargo, este segundo aspecto no tiene una base real de discusión, ya que la competencia entre modelos explicativos resulta beneficiosa para el desarrollo de mejores explicaciones de los fenómenos, con lo que se contribuye al avance científico.

Para otros teóricos, el enfrentamiento aparente entre ambos marcos teóricos se debe a que han sido construidos con objetivos diferentes.⁴ Nelson (1994, p. 247.) indica que:

Se debe tener en consideración que el punto de vista del economista tiende a ver a las empresas como jugadores en el juego económico multiactor. Su interés es el juego y sus resultados, no los actores particulares ni sus resultados individuales. Esto es, los economistas están interesados en cómo trabaja la industria del automóvil, y sus resultados en varias dimensiones, y no en General Motors o Toyota *per se*, excepto en qué particularidades de estas empresas influyen a la industria de manera más amplia. Esta perspectiva es bastante diferente de la de los estudiantes de gestión, a quienes concierne el comportamiento y resultados de empresa individuales en su propio derecho.

Estas perspectivas diferentes significaron que durante mucho tiempo no hubiera contacto entre ambas disciplinas. Al respecto Rumelt (1984) indica que:

Para los no iniciados parece obvio que el estudio de la estrategia de empresa debiera descansar sobre el lecho sólido de los modelos de la economía neoclásica (teoría de la producción de la empresa) y de la organización industrial, sin embargo sólo hasta recientemente no había habido una intersección entre la estrategia de empresa y la teoría económica [...] Sin embargo esta situación tiende a cambiar. Los trabajos pioneros de Coase, Simon y Stigler, y los recientes trabajos de Williamson, Porter,

4. Recordemos que mientras que la economía es una ciencia social que trata de cómo recursos escasos se asignan para satisfacer fines competitivos, la estrategia de empresa se puede definir como la disciplina científica que estudia los aspectos que conciernen a la dirección de las organizaciones y la forma en que son gestionadas y coordinadas las áreas funcionales de la empresa, así como de la manera que tiene la empresa de concebirse a sí misma, de establecer sus objetivos y valores y de interrelacionarse con su entorno.

Spencer y otros demuestran que los conceptos tomados de la teoría económica pueden describir el fenómeno estratégico.

Los modelos de competencia en la teoría económica

Para un lector que cuente con un nivel de formación medio en teoría económica, la revisión de la literatura de la gestión estratégica que concierne al comportamiento competitivo de las empresas, en especial a la construcción de ventaja competitiva sustentable, resulta una experiencia compleja.

Se encuentra con que los viejos modelos de la teoría económica resucitan, que se pueden releer desde una perspectiva que propicia su uso en la resolución de problemas empresariales específicos.

En el análisis estratégico, los modelos económicos dejan de ser distantes y abstractos instrumentos formales, donde la elegancia matemática es más importante que el realismo de sus planteamientos, para transformarse en herramientas de uso en la práctica empresarial.

Además, la utilización parcial y *ad hoc* de esos modelos para apoyar la explicación de cómo puede actuar una empresa para conseguir beneficios extraordinarios de manera sostenida, resulta al menos sorprendente, en tanto que no se haga explícito bajo qué condiciones lo que se dice es válido.

Esta situación probablemente obedece a que la estrategia y la economía se han creado siguiendo estilos de investigación diferentes.

Mientras que en gestión estratégica la construcción de nuevas explicaciones partía del análisis inductivo de situaciones empresariales, mediante estudio de casos, en la teoría económica la metodología imperante es de carácter deductivo,⁵ mediante la utilización de modelos lógicos.⁶

5. No obstante, en la teoría económica, como en todas las ciencias, el inicio de toda explicación es de carácter inductivo, partiendo de la observación de un fenómeno. Un claro ejemplo de ello es la construcción de la noción de especialización del trabajo, hecha por Smith a partir de la observación de la fabricación de alfileres.

6. Ferguson y Gould (1984, pp.11-12) indican que "En la construcción de un modelo, el mundo real es de ordinario el punto de partida. Un problema particular o simplemente un deseo de entender, nos mueve a trasladarnos del complicado mundo de la realidad al dominio de la sencillez lógica. Por medio de una abstracción teórica reducimos las complejidades del mundo real a proporciones manejables. El resultado es un modelo lógico que presumiblemente sirve para explicar el fenómeno que se observa. Por medio de un argumento también lógico (o sea la deducción), llegamos a conclusiones lógicas del modelo. Pero éstas deben transformarse por medio de una interpretación teórica, en conclusiones relativas al mundo real [...] El economista llega a sus conclusiones acerca del mundo por medio de instrumentos absolutamente teóricos. Su primer paso implica una abstracción del mundo real hacia un modelo lógico simplificado. El segundo requiere el empleo de un argumento lógico para llegar a una conclusión en abstracto. En el último paso se vuelve al mundo real por medio de una interpretación que plasma conclusiones en términos del mundo concreto, sensible, de la realidad física".

El problema que tiene el uso de los modelos lógicos de la economía para quien no esté familiarizado con esa tradición, es que, debido a su nivel de abstracción, es difícil ubicar su anclaje en la realidad histórica que describen.

Adicionalmente, como modelos de comportamiento asumen una serie de premisas, necesarias para la modelación matemática, que usualmente no son explícitos, pero que se da por hecho que son del dominio de quien utiliza dichos instrumentos de la economía.⁷

Esto puede generar mucha confusión en el campo de la estrategia, ya que la validez de las conclusiones de dichos modelos está supeditada a la aceptación de dichos supuestos, que no son los mismos en todos los casos, ya que la teoría económica ha debido reformular sus explicaciones a lo largo del tiempo.

Los modelos usados por esa disciplina han debido evolucionar también para poder explicar fenómenos que no se conocían en los tiempos de Smith y Ricardo. Además, la teoría económica ha sufrido a lo largo de su historia diversos momentos de crisis, que han exigido su replanteamiento. La teoría económica se divide en, al menos, dos periodos:

La teoría clásica, en cuyo núcleo axiomático se encuentra la teoría del valor-trabajo y que cuenta entre sus autores más representativos a Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx.

Esta disciplina debió ser reformulada para superar la crítica hecha por Marx. Entre los principales cambios que se introducen, está la sustitución de la teoría del valor trabajo por la teoría subjetiva del valor.

Este cambio implicó, entre otras cosas, que se reelaborara la estructura de la teoría, utilizando cálculo diferencial, lo que facilitó su formalización matemática. Los resultados de este cambio se conocen como teoría económica neoclásica.⁸

Ferguson y Gould (1984)⁹ indican que las teorías de la competencia perfecta y el monopolio constituyen la teoría microeconómica "clásica" con autores que van desde Marshall hasta Knight. La teoría de la competencia perfecta sólo acabó de elaborarse con la publicación de la obra de Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*.¹⁰

Estos autores señalan que

-
7. Un ejemplo de ello es considerar que las preferencias de los consumidores son monótonas, es decir, que no existe saciedad, y que se prefieren bienes sobre males, con lo que es inexplicable el consumo de heroína y el potente mercado asociado a su producción y consumo.
 8. También conocida como microeconomía, para diferenciarle de la macroeconomía o parte de la teoría económica que estudia el comportamiento agregado de variables como el consumo o la inversión.
 9. Hemos seleccionado este manual como punto de referencia, tanto porque incide de una manera más clara en el punto que se trata, que otros libros como los Varian intermedio y avanzado, y porque representa un clásico en la enseñanza de la microeconomía en la que fue la Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara.
 10. London School Reprints of Scarce Works, 16 (1933).

Stigler¹¹ llega a sostener que el meticuloso examen que hace Knight de la competencia perfecta, remarcando claramente la exigente naturaleza del concepto, definido rigurosamente, desató una reacción generalizada contra su empleo como modelo de conducta económica.

Tal vez esto sea cierto; pero cualquiera que sea la causa, a fines de la década de 1920 y a principios de la siguiente, se produjo una clara reacción en contra del empleo de la competencia perfecta y del monopolio puro como modelos analíticos del comportamiento de empresa y mercados.

El periodo de reflexión sobre los límites axiomáticos de la Teoría Económica Neoclásica antes descrito, tuvo como resultado múltiples corrientes dentro de la tradición. Baste mencionar autores de la talla de Keynes y Coase quienes originan importantes líneas de investigación dentro de la economía.

Autores como Chamberlin¹² y Robinson¹³ modelaron la competencia imperfecta (como se expondrá posteriormente), que rompe con supuestos importantes del modelo de competencia perfecta, y proporcionan interesantes conclusiones a nivel del comportamiento de las empresas.

Más recientemente, el uso de la teoría de juegos en la teoría económica ha permitido el desarrollo de modelos que potencialmente pueden usarse en la estrategia de empresa, al introducir consideraciones de incertidumbre, información asimétrica, etcétera.

Para las necesidades de la empresa, es probable que las teorías de la competencia perfecta y del monopolio puro no tengan gran utilidad, mientras que otros modelos, como los de Cournot y Stokelbergh, tengan una clara utilidad en las situaciones concretas que enfrentan las empresas.

Esta situación no es igual para la teoría económica donde, como señalan Ferguson y Gould (1984, pp. 333):

Los economistas han conocido el modelo de competencia monopolística desde principios de los años treinta, pero dicho modelo no ha desempeñado un papel muy importante en el análisis económico. Esto se debe en parte a que muchas de las situaciones que los economistas quieren analizar se explican muy bien con los modelos de competencia perfecta o el monopolio puro. Las situaciones que no parecen ajustarse bien a estos modelos caen, a menudo, en la amplia variedad de modelos de oligopolio.

Sin embargo, por motivos incomprensibles, esta especificidad en las necesidades analíticas de la teoría económica se extiende a otros ámbitos, donde

11. Stigler, George J., *Perfect Competition, Historically Contemplated*, Journal of Political Economy vol. LXV (1957)

12. Chamberlin, E. H., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, 1933

13. Robinson, Joan *The economics of Imperfect Competition*, Macmillan Co. London, 1933.

pareciera percibirse que en dicha disciplina sólo existe el modelo de competencia perfecta, y que los economistas utilizan las conclusiones que de este modelo se deducen, sin ningún ajuste a la realidad y sin restricciones.

El modelo de competencia perfecta

Antes se ha mencionado que el modelo de competencia perfecta es el más famoso de los usados por los economistas, y que se caracteriza por su alto nivel de abstracción y por permitir, a partir de su uso, el establecimiento de criterios de optimalidad social en el uso de los recursos, del equilibrio general de la economía, etcétera.

Este modelo no resulta atractivo en sí mismo para el análisis estratégico. Sin embargo, las violaciones a sus supuestos, que impiden que se llegue a niveles de optimalidad social, permiten que algunas empresas disfruten de beneficios extraordinarios de manera sostenida.

Aceptado en el ámbito empírico que los beneficios extraordinarios suelen mantenerse durante periodos largos, resulta entonces que este modelo explica un fenómeno relevante para la estrategia. Si lo importante para la estrategia son las violaciones al modelo, la pregunta es: ¿Cuáles son las restricciones que se deberían acatar para que existiera competencia perfecta y no existieran beneficios extraordinarios?

La identificación del rol que juega el incumplimiento de cada una de dichas restricciones, se transforma en líneas de investigación respecto a fuentes de ventaja competitiva en la empresa.

Lo importante aquí es admitir que si el comportamiento de la realidad no corresponde con lo descrito en el modelo de competencia perfecta, eso no significa que se rechace la validez del modelo.

La teoría de la estrategia de empresa acepta la validez de este modelo, en tanto se base en restricciones a características de su funcionamiento que no se cumplen: homogeneidad de los recursos (no hay especialización ni calidades diferentes), homogeneidad del producto (los consumidores no tienen preferencias sobre el producto de ningún fabricante) e información y conocimiento perfecto.

Antes de continuar con este comportamiento, conviene recordar las restricciones al funcionamiento del modelo de competencia perfecta. La teoría económica tiene dos supuestos básicos, que se pueden aplicar a prácticamente todos sus modelos. El primero de ellos es que los mercados son libres y funcionan libremente, en el sentido de que no existe un control externo a sus fuerzas. La intervención gubernamental es un factor de control externo que distorsiona el comportamiento de los mercados y les resta eficiencia. La importancia de considerar a los mercados como si fueran libres, radica en que esto permite evaluar la

pérdida de eficiencia vinculada a la intervención en el mercado. El segundo supuesto es que los empresarios tratan de maximizar su beneficio, de la misma forma en que los consumidores maximizan su satisfacción.

El modelo de competencia perfecta asume como condición necesaria para su existencia el cumplimiento de ciertas condiciones, de carácter axiomático. Estas restricciones formales son necesarias para su funcionamiento como modelo matemático.

Ferguson y Gould (1984, p. 228.) indican que:

La competencia perfecta es un concepto muy estricto que sirve de base al modelo más importante de la conducta empresarial. La esencia del concepto [...] reside en que el mercado es completamente impersonal. No existe una rivalidad entre los productores en el mercado, y los compradores no reconocen su competencia recíproca. Es por esto por lo que, en cierto sentido, la competencia perfecta describe un mercado en el que hay una completa ausencia de competencia directa entre los agentes económicos. Como concepto teórico de la economía, se aparta mucho de la idea que el empresario tiene de la competencia.

Los economistas utilizan cuatro condiciones importantes para definir la competencia perfecta:¹⁴

1. Demandantes y proveedores toman el precio como dado. Debido a que cada uno de los agentes económicos es tan pequeño, con relación al mercado total, que no puede ejercer una influencia perceptible sobre el precio.

2. Producto Homogéneo. En competencia perfecta, el producto de cualquier proveedor es igual al de los demás, por lo que los consumidores no establecen diferencias entre los proveedores.

3. Libre movilidad de los recursos. Todos los recursos son perfectamente móviles. Es decir, cada recurso puede entrar y salir del mercado en respuesta a las señales pecuniarias. Esto implica que los recursos no están especializados.

4. Conocimiento perfecto. Si los agentes económicos no tienen información perfecta y completa, presente y futura sobre todos los precios y costes de la economía, no pueden realizar decisiones que optimicen sus objetivos de beneficio y satisfacción.

Ferguson y Gould (1984, p. 231.) consideran que a pesar de que el modelo de competencia perfecta es evidentemente poco realista, se debe tener en consideración que la generalidad sólo puede alcanzarse mediante abstracción.

Si se cumplen las restricciones establecidas, en mercados de competencia perfecta, en el equilibrio de largo plazo no existirán beneficios empresariales extraordinarios. Si existen beneficios empresariales de largo plazo, luego enton-

14. Este punto se puede ampliar en cualquier manual de microeconomía, en mi exposición me baso en Ferguson y Gould (1984).

ces no se han cumplido alguna o varias de las condiciones necesarias para la existencia de mercados de competencia perfecta.

El cumplimiento completo de todas las restricciones del modelo de competencia perfecta, permite eliminar del análisis económico variables fundamentales para la gestión estratégica. Esto hace que resulte chocante en el ámbito de la estrategia el uso de un modelo donde se considera que la empresa es una unidad técnica que produce bienes, y que la función del empresario —que, en extremo, podría ser considerado un autómata perfectamente racional— es decidir cómo y cuánto producirá del bien homogéneo del mercado en que se encuentra. En función de su eficiencia, la empresa obtiene beneficios o pérdidas por sus decisiones.

Es realmente complicado admitir como cierto un modelo semejante al que se describirá a continuación. Sin embargo, si se admite la posibilidad de que en algún mercado se cumplan sus restricciones, es posible que tendencialmente, con retrasos y con casos de excepción, el comportamiento de los empresarios sea como el que se describirá.

Así resulta más coherente admitir que las violaciones a este comportamiento son las fuentes de ventaja competitiva que permiten que algunas empresas disfruten de beneficios extraordinarios.

En el modelo de competencia perfecta¹⁵ se percibe a las empresas como cajas negras que de alguna manera transforman *inputs* en *outputs*, sujetas a reglas técnicas especificadas por su función de producción, que usualmente es una variable exógena al modelo. Es decir, la tecnología es una variable dada, óptima y conocida por todos los agentes y a su disposición, sin restricciones financieras.

La función de producción típica tiene la forma $q=f(x_1, x_2)$ y esto implica la existencia de una serie de combinaciones posibles de *inputs* que maximizan la cantidad producida de *outputs*, que sujeta a la restricción presupuestal definida por los costos de los *inputs*, se puede establecer el punto de maximización de la producción y minimización de costos.

Es en esta combinación específica de factores de producción donde se ubicará la producción de la empresa y se maximizará el beneficio esperado, si la función de producción es estrictamente cóncava, es decir, que sólo admita un punto de optimización.

Cabe destacar que estos *inputs* son perfectamente móviles, disponibles y conocidos, y usualmente están asumidos como trabajo y capital. El modelo asume la posibilidad de una combinación infinita de *inputs*, y por tanto la existencia de resoluciones tecnológicas infinitas para dichas combinaciones de *inputs*, ya que esto es un problema técnico, no económico.

15. En la descripción del modelo de competencia perfecta seguí a Henderson, J.M., Quandt, R.T., 1985, y a Ferguson y Gould, 1984. He omitido la formalización matemática, ya que la intención de esta descripción es resaltar el nivel de generalidad y abstracción del modelo.

La selección de la mejor combinación de *inputs* para la producción de un nivel de *output* concreto, depende de los precios de *inputs* y *outputs* y es el único objetivo del análisis económico.

Por lo general, se considera que el criterio de optimización en la utilización de los recursos de la empresa es la maximización de los beneficios, expresados en términos monetarios.

Axiomáticamente se presupone que se pueden ordenar las decisiones de producción, pero no se presupone los criterios con base en los cuales se lleva a cabo la ordenación.

Los clásicos ingleses de la economía política, a partir de Adam Smith, asumieron el hecho de que los productores ordenan las alternativas en términos de las ganancias monetarias resultantes de su adopción.

Al respecto, Henderson y Quandt (1985) escriben:

Generalmente el empresario tiene libertad para variar los niveles de coste y *output*, y su último objetivo es la maximización del beneficio, no la solución de máximos y mínimos condicionados. Entendiéndose esto como la maximización de la producción sujeta a una restricción de costes en los *inputs*, ya que los costos fijos no influyen en las decisiones, al menos de corto plazo.

Sin embargo, la teoría asume que las empresas pueden escoger su propia tecnología, que existen habilidades organizativas diferentes y pueden haberse construido empresas de diferentes tamaños en respuesta a las distintas expectativas que se tengan sobre el futuro. Algunas empresas pueden poseer factores escasos, que no están disponibles para el resto. Bajo cualquiera de estas condiciones, las funciones de costes de todas las empresas no serán idénticas. Esto permite la existencia de niveles de beneficio distintos entre las empresas, también en el largo plazo.

El ingreso del empresario que vende su *output* en un mercado de competencia perfecta es igual al número de unidades que vende, multiplicado por el precio (p) fijo unitario que percibe. Su beneficio (b) es la diferencia entre ingreso total y su coste total.

En la teoría económica se han desarrollado modelos más cercanos a la realidad que enfrentan las empresas, y que son menos estrictas respecto de algunos de los supuestos antes descritos. No podemos considerar que estos modelos sean sustitutos perfectos de la competencia perfecta, más bien responden a situaciones específicas de mercados específicos. Es decir, son respuestas más realistas y menos generales que extienden la explicación de cómo se asignan los recursos de la sociedad, con fines competitivos.

Estos otros modelos son cada vez más cercanos al comportamiento de empresas reales y su uso estratégico es más claro. Sin embargo, en ciertos casos, la irrealidad de algunos supuestos es igual o mayor a los revisados en este inciso.

Modelos de competencia de la teoría económica vinculados a la estrategia de empresa

La teoría económica no sólo cuenta con el modelo de competencia perfecta, existen otras alternativas en la disciplina que modelan la competencia desde una perspectiva más inmediata a las necesidades de las empresa.

Estas formas diferentes de entender la competencia se han vinculado a la estrategia de empresa de una forma muy evidente. El tema es estudiado por Barney (1986c), y expuesto de manera más amplia en la compilación realizada por Barney y Ouchi (1986).

Estos autores indican que la investigación en estrategia, usualmente, tiene el objetivo de desarrollar teorías normativas que los gestores puedan aplicar en la selección de estrategias que generen un alto nivel de retornos sobre la inversión.¹⁶ Muchas de estas investigaciones descansan sobre la consideración de que la naturaleza y las condiciones de la competencia respecto a la empresa determinan sus oportunidades estratégicas, de la misma manera que determinan su capacidad potencial de explotar dichas oportunidades. Este énfasis en las implicaciones estratégicas de la competencia sugiere un estrecho vínculo entre el desarrollo de teorías normativas de la estrategia y la economía. De todas las ciencias sociales, la microeconomía es la que tiene un vínculo más estrecho con el estudio de la competencia y el comportamiento competitivo entre empresas (Hirshleifer, 1980).

Barney (1986) señala que el concepto de competencia es usado por un gran número de teóricos de la microeconomía en muchos trabajos diferentes. Estos usos se podrían agrupar dentro de tres amplias corrientes: la organización industrial, la tradición de Chamberlin y la tradición de Schumpeter. Estos enfoques no son contradictorios y tomados juntos ofrecen una mejor perspectiva del comportamiento competitivo de las empresas.¹⁷

De las tres tradiciones, la más conocida es la de la organización industrial, dada la difusión que ha tenido a partir de los trabajos de Porter (1980, 1985); sin embargo, los otros enfoques ofrecen aspectos importantes para la estrategia.

Barney (1986) señala que el concepto básico de competencia usado por la organización industrial, fue creado por Mason (1939) y Bain (1956 y 1968). Este enfoque establece que la rentabilidad de la empresa está determinada por la estructura de la industria dentro de la cual realiza sus actividades. Los aspectos claves de la estructura de la industria que afectan a la empresa son: barreras de

16. Un nivel alto de retornos sobre la inversión no necesariamente significa beneficios extraordinarios, pero podría decirse así.

17. Obsérvese que refiere a corrientes de pensamiento económico posteriores a la crisis de la teoría económica neoclásica, y que en la tradición de la organización industrial se utiliza el modelo de Chamberlin.

entrada, número y tamaño de las empresas presentes, el nivel de diferenciación, y la elasticidad de la demanda.

Industrias con grandes barreras de entrada, un número reducido de empresas y un alto nivel de diferenciación de los productos o alta elasticidad de la demanda, son condiciones que, de manera característica, permiten a las empresas niveles de retornos mayores que cuando las industrias no poseen estos atributos.

Este modelo, indica Barney (1986), se ha popularizado como paradigma estructura-conducta-resultados, donde se asume que los resultados de la empresa siguen directamente a los atributos estructurales de la industria

Barney (1986) hace notar que el modelo de la organización industrial fue desarrollado a fin de establecer criterios para la formulación de política económica; por tanto, se hizo énfasis en la estructura de la industria, con el fin de que los encargados de la política económica pudieran detectar aquellas en que los retornos fueran mayores a los socialmente óptimos, de un nivel perfectamente competitivo, para establecer mecanismos de corrección.

Dada la fuerte orientación hacia la política económica, continúa este autor, no es de extrañar que la investigación dentro de la organización industrial se haya centrado en evaluar empíricamente el paradigma de estructura-conducta-resultados, y en entender las implicaciones para la política económica de este enfoque teórico.

Mientras que el objetivo original de la organización industrial estaba dirigido a evitar que las empresas tuvieran beneficios superiores a los de competencia perfecta, ya que esto implicaba una situación de no optimización social, esta tradición fue utilizada para lo contrario por los teóricos de la estrategia de empresa.

Barney (1986c) indica que la teoría normativa de la estrategia de empresa basada en la organización industrial, ha desarrollado modelos que auxilian a las empresas en su objetivo de obtener beneficios extraordinarios, mediante la modificación de la estructura de la industria. Porter (1980, 1985) es el principal exponente de esta tradición.

La organización industrial, como rama de la teoría, ha continuado refinando sus explicaciones. Es de especial interés mencionar la contribución que ha significado la incorporación de la teoría de juegos. El modelo de estructura-conducta-resultados ha sido considerablemente superado en esta nueva organización industrial, el cual presenta entre sus líneas de investigación algunas que tienen especial interés en la gestión estratégica, como es la cuestión de la cultura organizacional.

De acuerdo con Barney (1986c), mientras que la organización industrial asume que las empresas son homogéneas dentro de la industria, en el modelo de la tradición de la competencia imperfecta se parte de la asunción de que las empresas son heterogéneas. Chamberlin y su contemporánea Robinson (1933)

desarrollan sus modelos en reacción a la fuerte asunción de homogeneidad en las unidades productivas característica de la teoría económica neoclásica.

Ferguson y Gould (1984) señalan que Chamberlin basó su teoría de la competencia monopolística en un hecho sólido: hay muy pocos monopolistas porque existen muy pocos bienes que no tengan sustitutos cercanos; igualmente, hay muy pocos productos que sean enteramente homogéneos entre los productores. Si los productos son heterogéneos pero sólo se diferencian ligeramente, cada uno de ellos es un sustituto cercano de los otros, por lo que en lugar de competencia perfecta e impersonal existe una competencia personal entre rivales.

Este tipo general de mercado, remarcan Ferguson y Gould (1984), se caracteriza por la diferenciación del producto; a su vez, la diferenciación del producto caracteriza a la mayoría de los mercados. Cuando los productos están diferenciados, cada uno de ellos es único y su productor tiene cierto nivel de poder monopólico que puede explotar. Pero, habitualmente, este poder está muy limitado, porque otros productores pueden vender un bien parecido.¹⁸

En el modelo de competencia monopolística se mantienen algunos supuestos muy restrictivos, como el nivel de racionalidad de los agentes, si bien el relajamiento de otros supuestos hace que sea considerablemente más realista que el modelo de competencia perfecta.

Para Chamberlin, señala Barney (1986c), la competencia en las industrias se establece entre empresas con recursos y características diferentes, aunque superpuestos. Algunos de estos recursos y activos pueden capacitar a la empresa para que implemente estrategias que la conduzcan a obtener beneficios extraordinarios, que no pueden ser reproducidos por otras empresas. Por esta razón, la heterogeneidad entre empresas representa una fuente de ventaja competitiva.

Chamberlin, indica Barney (1986c), cita algunas de las diferencias claves entre empresas, mismas que pueden servir para obtener beneficios extraordinarios: Diferencias en tecnología, reputación, y la habilidad de los gestores para trabajar juntos, así como patentes y marcas.

Este autor mostró, señala Barney (1986c), que las industrias en competencia monopolística también se pueden caracterizar por la existencia de un equilibrio competitivo, en el cual es posible una distribución de los beneficios extraordinarios entre empresas. En otras palabras, que al menos algunas empresas pueden obtener beneficios extraordinarios de largo plazo explotando sus recursos y activos idiosincrásicos.

Barney (1986c) indica que el resultado de los trabajos de Chamberlin sugiere una importante conexión entre la competencia monopolística y la estrategia de empresa, dado que el objetivo de las teorías normativas de la estrategia es

18. Resulta recomendable revisar la construcción de equilibrios de corto y largo plazo del modelo de Chamberlin, así como de los conceptos de capacidad excedente, y de políticas de precios. Sugiero la versión de Ferguson y Gould (1984).

especificar las vías por las cuales las empresas puedan obtener un nivel alto de beneficios económicos.

Las implicaciones estratégicas del modelo de competencia monopolístico no son menos importantes que las tomadas de la organización industrial. Esto es, dado que las diferencias en las habilidades y activos controlados por la empresa pueden tener como resultado la obtención de beneficios extraordinarios, las empresas debieran seleccionar estrategias que busquen explotar sus fortalezas únicas e individuales.

Barney (1986c) especifica que el concepto de competencia desarrollado por Chamberlin no contradice la perspectiva de la organización industrial, sino que la complementa. La estructura de la industria tiene un fuerte efecto en la determinación de cuáles son los activos idiosincrásicos de la firma capaces de fundamentar la ventaja competitiva. Dentro de la organización industrial, también se reconoce que las empresas pueden diferir en términos de sus activos, habilidades y capacidades estratégicas bajo su control; y que esas diferencias parcialmente determinan el comportamiento de la firma.

De hecho, Barney (1986c) remarca que la discusión de Bain (1968) sobre la competencia atomizada por diferenciación de productos, es paralela a la discusión de Chamberlin de la competencia entre firmas heterogéneas; la implicación de ambos trabajos es la misma: que las empresas pueden implementar estrategias que no pueden ser imitadas por sus competidores.

Como en la organización industrial, la economía de Chamberlin busca desarrollar explicaciones del comportamiento de la empresa y sus resultados. Mientras que la organización industrial centra su atención en la estructura de la industria, Chamberlin centra su atención en los activos y capacidades exclusivos de una empresa individual, luego establece el impacto de esos rasgos idiosincrásicos organizacionales en la estrategia que la firma sigue y sus resultados.

Barney (1986c) señala que los esfuerzos previos de traslación de la organización industrial a la estrategia (Porter 1980) fallan al sólo reconocer la estructura del mercado, y dejar fuera los atributos idiosincrásicos de las organizaciones (Bain, 1968).

Mientras que los modelos de competencia descritos anteriormente han sido aplicados, al menos en parte, al desarrollo de teorías normativas de la estrategia, el concepto de competencia desarrollado por Schumpeter ha tenido menos integración en modelos estratégicos.

El principal problema que ha tenido la teoría de Schumpeter, señala Barney (1986c), para ser trasladada a la estrategia es que no supone los niveles de estabilidad en la dinámica competitiva suficiente como para permitir a la empresa utilizarla para prever riesgos y oportunidades estratégicos y responder en mejores términos a ello. Para Schumpeter la competencia no es estable ni predecible.

El objetivo de Schumpeter (1934, 1950), indica Barney (1986c), en su trabajo fue describir el proceso de desarrollo de las economías occidentales. Para ello, basó su atención en la revolución tecnológica y los cambios en los mercados, y estos cambios sólo pueden ser imperfectamente anticipados.

Algunas veces, indica Barney (1986c), una empresa en una industria realiza una inversión que supone una revolución tecnológica que le da una gran ventaja, al no poder ser imitada rápidamente por la competencia. El énfasis schumpeteriano en la competencia revolucionaria, ha generado mucha investigación, pero no ha podido ser completamente aplicado a la gestión estratégica.

La suerte, remarca Barney (1986c), es un elemento importante en esta teoría, y como es irreductible a la manipulación por parte de la gestión, implica graves problemas. Sin embargo, es necesario integrar esta teoría junto a las descritas anteriormente, al desarrollar una teoría normativa de la estrategia; ya que, por ejemplo, el desarrollo de activos idiosincrásicos responde a esa revolución tecnológica, a la innovación creadora.

No obstante, indica Barney (1986c), es imposible reducir la incertidumbre ya que las firmas son incapaces de prever qué cambios generaran una revolución, qué empresas son la fuente del cambio, y qué recursos se debe poseer para afrontar el cambio.

A pesar de la importancia de las aportaciones señaladas por Barney (1986), resulta sorprendente constatar que en el análisis de las fuentes de beneficios extraordinarios, la gestión estratégica no ha hecho uso generalizado de los modelos de la teoría económica que expresan de forma más realista el comportamiento empresarial.

La relación entre estrategia y economía en la explicación del éxito de la empresa es reciente; y aún tiene un campo vasto que explorar, en relación a los múltiples modelos de comportamiento empresarial desarrollados por la teoría del oligopolio. Modelos como los de Cournot y Stokelbergh reinterpretados mediante teoría de juegos, y nociones como los efectos de la guerra de precios y la colusión que se estudian en ambos campos, son ejemplos de una posible cooperación futura.

Modelización económica desde la perspectiva estratégica

En los incisos anteriores se expuso que la estructura axiomática de la teoría económica ha supuesto que los resultados del análisis económico tuvieran un uso limitado en la gestión de las empresas, a pesar de señalar algunos caminos adecuados para la maximización de beneficios empresariales de manera sostenida.

Para que en la estrategia de empresa fuera útil el pensamiento económico, fue necesario que los modelos de la economía fueran reinterpretados en la

estrategia de empresa; y, especialmente, que se introdujera la relajación de ciertos supuestos, para dotar de realidad a los modelos.

Un ejemplo clásico de esta tarea es el modelo de competencia bajo imitabilidad incierta desarrollado por Rumelt y Lippman (1982), que ha tenido una gran repercusión en el contexto estratégico, pero que ha sido casi ignorado en el económico.

Esta falta de flexibilidad por parte de los economistas refleja la falta de tradición, en la teoría económica, de ver más allá de sus límites para buscar mejores explicaciones de la realidad, sobre todo si su origen está en disciplinas consideradas, prejuiciosamente, como poco científicas.

El modelo de Rumelt responde a la necesidad de entender por qué el mercado no induce a que se homogeneicen los recursos y capacidades entre empresas, fenómeno que implica que en el largo plazo se mantengan beneficios extraordinarios, incluso en industrias con comportamiento competitivo.

La hipótesis para explicar ese fenómeno señala la existencia de cierta incertidumbre, que impide la identificación de esos factores que permiten a la empresa obter beneficios extraordinarios.

A este fenómeno que impide la imitación competitiva, Rumelt¹⁹ lo llama "mecanismos de aislamiento de la competencia" y lo define como "el fenómeno que protege a las empresas de la imitación y preserva su flujo de rentas". Este concepto es resultado del análisis que hace del comportamiento competitivo de las empresas, cuando la rivalidad se establece bajo condiciones de imitabilidad incierta.²⁰

Rumelt (1984) llega a este resultado mediante la relajación de algunos supuestos del modelo de competencia perfecta de la teoría económica, y su sustitución por dos elementos de importancia capital en la estrategia de empresa: La heterogeneidad en las dotaciones de recursos de las empresas y la actividad del empresario.

En su trabajo, Rumelt (1984) modela la tarea del empresario como la creación de nuevas funciones de producción. En este modelo, se asume que las dotaciones de recursos de las empresas son heterógeneas como resultado del establecimiento de estas distintas funciones de producción por parte de los empresarios. En otras palabras, la heterogeneidad en las dotaciones de recursos de la empresa es resultado de la secuencia de decisiones estratégicas seguidas por la empresa, y no una variable externa al modelo.

19. Rumelt estableció el concepto junto con S.A. Lippman, en S.A. Lippman y R.P. Rumelt, "Uncertain Imitability: An Analysis of Interfirm Differences in Efficiency under Competition", *Bell Journal of Economics*, 13, (1982), pp. 418-38. Pero en este trabajo se ha seguido lo expuesto en Rumelt (1984).

20. El modelo completo de lo que se expone aquí se encuentra en S.A. Lippman y R.P. Rumelt, "Uncertain Imitability: An Analysis of Interfirm Differences in Efficiency under Competition", *Bell Journal of Economics*, 13, (1982), pp. 418-38.

En el sentido de modelización, la competencia bajo condiciones de incertidumbre, Rumelt (1984), asume un mercado de productos homogéneos, donde existe una función de demanda, y cada nuevo participante en la industria obtiene una función de costo $C(q, b)$ la cual tiene forma de u sobre q , la cantidad producida. El parámetro b es una medida de la eficiencia relativa, y medidas grandes de b implican costos unitarios bajos. Cada firma, una vez que está en la industria, actúa como tomador de precio y maximizador de beneficios. Para ajustar su producción al costo marginal igual al precio de mercado p , una firma con el nivel de eficiencia b obtiene el nivel de beneficios $y(b, p)$.

Si $C(b, q)$ presenta costos fijos, las empresas pueden obtener beneficios negativos cuando los precios de mercado caen por debajo de cierto nivel. Definido $h(p)$ como el valor de b que permite a la firma igualar el precio de mercado p , así $y(h(p), p) = 0$ y si $b < h(p)$, la empresa no puede obtener beneficios positivos y es obligada a salir de la industria.

Si asumimos que cada nuevo participante en la industria debe pagar un derecho de entrada irrecuperable K y que recibe una función de costos $C(b, q)$, en el cual b es un resultado de una variable aleatoria X con distribución acumulativa F y una densidad f , intuitivamente sería claro qué empresas entrarán en la industria y tendrán un nivel de eficiencia diferente; si las entradas continúan, los precios caerán, forzando a algunas firmas que hallan recibido funciones de costos pobres (b pequeñas) a quedar fuera de la industria. Finalmente, la industria encontrará un estado que desanime futuras entradas en ella. El equilibrio de libre entrada es conseguido a través de este proceso de variación y selección, más que por el flujo de recursos neoclásico. En este proceso, las firmas despliegan un rango de eficiencias y la más eficiente obtiene rentas permanentes.

Rumelt (1984), por simplicidad, asume que cada entrante tiene un efecto independiente insignificante sobre el precio de mercado. Definido $V(p)$ como el valor de entrada esperado, cuando el candidato a nuevo participante en la industria enfrenta un precio fijo p . Tomando la tasa de descuento a ser r tenemos que:

$$(1) V(p) = \frac{-K + (1/r) \int v(x, p) dF(x)}{h(p)}$$

para p suficientemente bajos $V(p) < 0$ y la entrada está bloqueada. Aun con la garantía de un precio fijo, es insuficiente para hacer atractiva la entrada. Debido a que V aumenta en p , hay un único precio p^* que soluciona $V(p) = 0$ y el atomismo asegura que el precio de equilibrio final que bloquea la entrada puede ser sólo infinitesimalmente menor que p^* . Cada prospecto para entrar puede esperar recibir al menos $V(p^*)$, por lo que nuevas entradas se darán mientras $p > p^*$.

Cuando el precio es p^* , la b mínima necesaria para sobrevivir es $b^* = h(p^*)$. Las empresas en el equilibrio final serán esas que recibieron valores de b mayores

que b^* , así la probabilidad P_s de que un nuevo participante sobreviva al proceso de selección y sea miembro del equilibrio final es:

$$(2) P_s = 1 - F(b^*)$$

La distribución F , de supervivientes de b es $F(x)/P_s$ para $x > b^*$ y 0 de otra manera. Los sobrevivientes del proceso de selección obtendrán beneficios $y_s(b, p^*)$ de largo plazo y el nivel de beneficio esperado para los sobrevivientes es:

$$(3) E_{y_s} = 1/p_s \int_{b^*}^{\infty} b^* y(x, p) dF(x)$$

Combinando (1) con (3) y la condición $V(p^*) = 0$ resulta:

$$(4) E_{y_s} = rK/P_s$$

y definiendo las rentas de los supervivientes como $R_s = E_{y_s} - rK$ revela que :

$$(5) R_s = rK(1 - P_s)/P_s$$

A partir de (5), es claro que el sobreviviente promedio (y la industria en su totalidad) presenta beneficios económicos positivos en el equilibrio, a pesar del comportamiento tomador de precio y de la entrada libre. Esas rentas son creadas por los fallos de otras empresas en sobrevivir: si $P_s = 1$, entonces $R_s = 0$. Más precisamente: por cada sobreviviente hay $(1 - P_s)/P_s$. Las empresas que fallan en la sobrevivencia sufren una pérdida de K . Consecuentemente, el beneficio neto esperado de una entrada es 0 y las rentas de los sobrevivientes equilibran las rentas de los sobrevivientes.

Otra forma de ver (5) es que la presión de la selección asegura que el promedio de los empresarios conseguirá beneficios por debajo del promedio. Inclusive si P_s es suficientemente bajo, la media de X caerá debajo de b^* y los nuevos participantes promedio no sólo obtendrán beneficios bajos, sino que fallarán en su sobrevivencia.

El puente establecido por Rumelt (1984) entre gestión estratégica y teoría económica no sólo da fortaleza a la base axiomática a la estrategia de empresa, también establece precedentes del uso fructífero del instrumental y los modelos económicos en la construcción de elementos de apoyo a la gestión estratégica.

Volviendo al modelo de competencia bajo condiciones de imitación incierta, la diferencia fundamental del modelo de Rumelt respecto del modelo de competencia perfecta de la teoría neoclásica, se encuentra en que, en este último modelo, las empresas presentes o entrantes en una industria seleccionan sus funciones de producción a partir de un conjunto conocido de posibilidades tecnológicas, donde no interviene la actividad de la gestión empresarial más que en el establecimiento del punto de optimización de la producción; lo que es posible dado que el comportamiento de las variables independientes es perfectamente conocido.

El comportamiento imitativo de las empresas es considerado positivo dentro de las conclusiones derivadas del modelo de competencia perfecta, porque tiende a equilibrar la eficiencia de la economía en su conjunto. Las diferencias de largo plazo en los rendimientos de las empresas, indican fallos del mercado, tanto de factores como de productos, en la asignación de los recursos de la sociedad.

Rumelt (1984) indica que, asumiendo la existencia de incertidumbre relacionada con la creación de nuevas funciones de producción, la eficiencia conseguida por nuevos entrantes en la actividad o por programas de ampliación de actividad de las empresas ya establecidas en el mercado, puede variar.

Esta variación en la eficiencia conseguida por el uso de distintas funciones de producción, aun siendo observable, no necesariamente tiene una explicación visible para el resto de los competidores, ya que la función de producción de cada competidor es diferente.

Adicionalmente, si existen costos hundidos asociados con cada actividad empresarial, los agentes racionales cesarían pronto en su intención de imitar a la empresa más exitosa, ya que cada intento tendría un costo asociado irrecuperable, potencialmente igual o mayor al beneficio esperado mediante la imitación de la función de producción de la empresa exitosa. Así, la ambigüedad que crea la heterogeneidad inicial también bloqueará la homogeneización a través de la imitación.

Rumelt (1984) indica que la ambigüedad e incertidumbre asociada a las funciones de producción diferenciadas para cada competidor fue ignorada por la teoría neoclásica, ya que ésta asume que existe un conjunto finito de factores de la producción conocidos y que su productividad puede ser discernida, por lo que empresarios racionales optarían por seleccionar la función de producción que maximizar el beneficio, dado que los precios son fijos y perfectamente conocidos.

Sin embargo, las razones del éxito o el fracaso de una empresa no pueden ser determinadas ni siquiera después de que el evento ha sucedido, debido a la ambigüedad causal de este fenómeno, ya que es imposible producir una lista sin ambigüedades de factores de producción, y mucho menos medir sus contribuciones marginales.

Rumelt (1984) demuestra, con su modelo, que puede existir un equilibrio en el mercado donde se mantiene una tasa de beneficios superior a la de competencia perfecta y que se llega a este equilibrio a través de un proceso de variación y selección, fundamentado en la eficiencia de la empresa. La empresa que ha creado la función de producción más eficiente del mercado, obtiene beneficios extraordinarios de forma permanente (o hasta que, a pesar de los mecanismos de aislamiento, otra empresa pueda crear una mejor función de producción).

Rumelt (1984) señala que este resultado no depende de economías de escala ni de costos hundidos, es la consecuencia de un equilibrio basado en una selección no neoclásica. En el lenguaje de la gestión estratégica, indica, las empresas más eficiente han creado o descubierto instrumentos únicos y fortalezas, y

maximizarán su valor buscando otras áreas de actividad en las que estos instrumentos especiales puedan ser también valiosos.

Dado una imitación incierta, remarca Rumelt (1984), en el equilibrio del modelo que utiliza, la empresa promedio obtiene beneficios económicos positivos y es más eficiente en lo que hace que lo que un nuevo participante esperaría ser. Si este supuesto no fuera cierto, habría entradas de nuevas empresas en la actividad hasta que se cumpliera el supuesto.

Rumelt (1984) señala que, si el modelo cumple todas sus restricciones y se consigue un equilibrio entre empresas heterogéneas que involucran ventajas locales, existen algunas implicaciones que se pueden extraer para su uso estratégico, entre las más significativas están las siguientes:

1. Las nuevas entradas en la actividad se producirán esencialmente por el crecimiento del mercado, más que por la rentabilidad de la industria. Niveles altos de rentas pueden ser señal de presencia de habilidades difíciles de imitar, y limitar nuevas entradas en la industria.

2. Empresas exitosas en un ámbito tenderán a buscar actividades relacionadas en otros, en los cuales sus competencias sean adecuadas (funciones de producción similares).

3. Si la base del éxito, en un mercado que cambia, es la obtención de una nueva función de producción más eficiente, empresas que han sido exitosas en el pasado pueden tener una desventaja relativa respecto a firmas externas que demuestren poseer habilidades sobre la nueva forma de competir.

Como se ha señalado anteriormente, Rumelt (1984) llama mecanismos de aislamiento al fenómeno que limita ex-post la igualación entre rentas de empresas particulares.

En la teoría pura de la imitación incierta,²¹ indica Rumelt (1984), el mecanismo de aislamiento es la ambigüedad causal. La incapacidad de los agentes económicos de entender completamente las causas de la eficiencia, establece los límites en la competencia, tanto en las entradas como en las imitaciones. Sin embargo, existen otros mecanismos de aislamiento, como la utilización de activos especializados, los costos de investigar y cambiar, el aprendizaje de los consumidores y productores, actividades que requieren del uso de varias habilidades relacionadas e integradas en los equipos de trabajo, los recursos únicos e idiosincrásicos, la información especial, las marcas y patentes, la reputación e imagen, y las restricciones legales a la entrada.

La importancia de estos mecanismos de aislamiento en la gestión estratégica es que ellos son el fenómeno que permite establecer posiciones competitivas estables y defendibles, muchos de ellos aparecen como ventajas, consecuencia de ser el primero en la actividad.

21. S.A. Lippman y R.P. Rumelt, *Uncertain Imitability: An Analysis of Interfirm Differences in Efficiency under Competition*, Bell Journal of Economics, 13, (1982), pp. 418-38.

Aunque los mecanismos de aislamiento de la competencia proporcionan ex post una fuente estable de beneficios, esto no significa que no se produzcan retrocesos o que otros puedan aprovechar más eficientemente los cambios inesperados.

La incertidumbre marca la relación entre el precio de un activo o posición en el mercado —ex ante— y su valor —ex post—. Rumelt (1984) remarca que es la yuxtaposición de mecanismos de aislamiento a la competencia e incertidumbre lo que permite modelar la heterogeneidad en un modelo de equilibrio. Las fuentes de rentas potenciales están asociadas a cambios en el entorno.

Para Rumelt (1984) la estrategia de la empresa puede ser explicada en términos de eventos inesperados que pueden o crearán rentas potenciales junto con mecanismos de aislamiento que pueden preservarlas. Si alguno de los elementos se pierde, el análisis es inadecuado.

Rumelt (1984) indica que existen implicaciones normativas de esta visión de la estrategia en donde existe ambigüedad causal y mecanismos de aislamiento a la competencia, en que se pueden basar muchas prescripciones. Primero, es claro que la estabilidad y rentabilidad de la empresa depende de la actividad empresarial, esto no puede ser un simple algoritmo para creación de riqueza. Así, diferentes formas de abordar la estrategia pueden diferir en sus resultados, por lo que se debe enfatizar lo siguiente:

1. Las oportunidades de cambios estratégicos son infrecuentes y su duración esta más allá del control de la gestión.

2. Eventos inesperados pueden cambiar la distribución de ventas y de beneficios dentro de la industria, produciendo perdedores y ganadores. Es vital para la gestión reconocer y tomar ventaja de los cambios. Los componentes de rutina de la formulación de la estrategia son la constante investigación de formas mediante las cuales los recursos únicos de la firma puedan ser ajustados en circunstancias cambiantes.

3. La mayor parte de los grandes cambios en la industria alteran los mecanismos de aislamiento y su magnitud.

4. Una pregunta estratégica, crítica en una industria que crece, es la forma del equilibrio final, cuando el crecimiento es rápido, las tasas de beneficio son altas, pero los montos de inversión necesarios pueden implicar flujos de caja negativos.

5. Si las oportunidades de cambios importantes en la posición competitiva son infrecuentes, y los mecanismos de aislamiento crean posiciones defendibles, muchas empresas pueden olvidar la estrategia por largos periodos y mantener beneficios. Altos niveles de rentabilidad no significan necesariamente buena gestión.

6. Las oportunidades estratégicas son por definición inciertas y relacionadas con la posesión de información única o recursos específicos, el análisis estratégico debe ser situacional. Justo porque no son un algoritmo para la formación de

riqueza, las prescripciones estratégicas que se aplican a un tipo específico de empresas sólo pueden ayudar a evitar errores, no a obtener ventajas.

7. Como los mecanismos de aislamiento actúan protegiendo al primer movimiento exitoso, la velocidad es crítica, a pesar de altos niveles de ambigüedad. Una buena estrategia no es necesariamente conseguida con altos niveles de confidencialidad. Si las empresas esperan hasta conseguir un método propio o producir un producto completamente entendido con normalidad, será demasiado tarde para tomar ventaja de la información.

Conclusiones

En este trabajo se busca establecer que existe una relación fructífera entre la teoría económica y la gestión de empresa, siempre y cuando se realicen los esfuerzos necesarios de traducción entre una y otra disciplina.

El modelo de Rumelt es una clara muestra de que el instrumental de la teoría económica excede los límites de la disciplina como tal, y, lo que es más importante, resulta útil en la explicación de fenómenos reales.

La economía aparece frecuentemente como una disciplina ensimismada e incapaz de establecer criterios de apoyo para el desempeño de los agentes económicos. Sin embargo, cuando se excede el gusto por el análisis matemático en sí mismo, donde la mayor preocupación es la elegancia formal, nos encontramos con que la teoría económica puede fusionarse con otros enfoques para desarrollar mejores explicaciones de la realidad.

Bibliografía

- Bain J.S., "Economics of Scale, Concentration, and de Conditions of Entry in Twenty Manufacturing Industries", en *American Economic Review*, No. 44, pp. 15-34, 1954.
- Barney, Jay B., "Types of Competition and the Theory of Strategy: Toward an Integrative Framework", en *Academy of Management Review*, vol. 11, No. 4, pp. 791-800, 1986c.
- Barney, Jay B; Ouchi, William G. (ed.) *Toward a New Paradigm for Understanding and Studying Organization*, Jossey Boss Publishers, San Francisco, London, 1986.
- Barney, Jay B., "The Debate Between Traditional Management Theory and Organizational Economics: Substantive Differences or Intergroup Conflict?", en *Academy of Management Review*, vol. 15, No.3, pp. 382-393, 1990.
- Ferguson, C. E., y J.P. Gould, *Teoría Microeconómica*, FCE, México, 1984.
- Mason, E.S., *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Cambridge, Harvard University Press, 1957.

- Nelson, Richard R., "Why Firms Differ, And How Does It Matter", en *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 61-74, 1991.
- Rumelt, Richard P., "Toward a Strategic Theory of the Firm", en *Competitive Strategic Management*, R. Lamb De. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1984.
- Rumelt; Richard P., Schendel; Dan y Teece: David J., *Fundamental Issues in Strategy, A Research Agenda*, Harvard Business School Press, Boston Massachusetts, 1994.

La actual política macroeconómica del país y sus efectos en el mediano y largo plazo

JUAN FERNANDO GUERRERO HERRERA¹

Introducción

En la moderna economía de mercado, uno de los momentos más trascendentes es, sin duda, la emergencia de un sistema económico global a escala mundial. En este nuevo ordenamiento el mundo se ha hecho abierto de manera irreversible: de ahora en adelante, los mercados particulares están dejando de ser locales para devenir universales. A la luz de esta circunstancia, resulta particularmente cierto que las economías cuyos gobiernos elijan instrumentar medidas que signifiquen quedar al margen de esta poderosa e irreversible corriente económica mundial, estarán condenados a un rezago costoso, difícil de remontar, el cual tendrá profundos impactos en el bienestar de la colectividad por periodos considerables de tiempo —quizá décadas—, con la consecuencia de imposibilitarles el acceso a los beneficios de la nueva productividad mundial. De hecho, el mundo enfrenta una verdadera revolución económica, cuyas consecuencias todavía no es posible prever en toda su complejidad.

México, en particular, inicia el cambio estructural de su economía a partir de 1983, como la forma primordial de sustentar el crecimiento y el desarrollo económico. Eje rector de este nuevo modelo es la globalización económica, mismo que se sustenta en la apertura comercial y financiera.

Con base en esta nueva concepción económica se formula el presente ensayo, mismo que estudia y analiza la actualidad política macroeconómica del país y sus efectos en el mediano y largo plazo.

1. Profesor del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. El presente trabajo ganó el Segundo Premio, en la categoría de Profesores y Estudiantes de Posgrado, del 2º Premio de Ensayo Económico 2000, *Expresión Económica, Análisis Económico*.

Concepto y división de economía macro

Durante sus aproximadamente 200 años de historia, la economía ha evolucionado en dos amplias subdisciplinas: la microeconomía y la economía macro. Ésta se ocupa principalmente de los agregados económicos, o de la economía en su conjunto. La economía macro se ocupa en gran parte de los problemas de desempleo e inflación.

La economía macro puede dividirse a su vez en dos grandes áreas. Una se refiere al estudio de la teoría del ingreso y el desempleo; la otra, al estudio de la teoría monetaria. La primera trata, en gran medida, sobre los efectos del gasto del gobierno y los impuestos en el nivel de actividad de la economía. La segunda se ocupa principalmente de los efectos que la cantidad de dinero y las tasas de interés tienen sobre la economía. Como usted puede esperar, entonces, las acciones del gobierno son muy importantes en el estudio de la economía macro.²

Elementos comunes de estabilidad macroeconómica

Existen elementos que de manera común son señalados, por las autoridades económicas de los diversos países, como los elementos medulares de la estabilidad macroeconómica. Dichas autoridades generalmente se refieren a las políticas fiscal, de endeudamiento, monetaria y cambiaria. La experiencia internacional es diversa y coincide en los siguientes criterios: 1) Déficit/PIB; 2) Deuda pública/PIB y; 3) Inflación. La cuantificación de límites o metas varía entre países.³

Las políticas fundamentales para la estabilidad macroeconómica de largo plazo son la política fiscal y monetaria.⁴

La actual política macroeconómica del país

Política fiscal

La política fiscal es uno de los principales instrumentos de política económica para garantizar un entorno macroeconómico de estabilidad, que permita el sano desenvolvimiento de las actividades productivas. La política fiscal juega un papel central, positivo o negativo, en el desarrollo económico. El indicador común de la fortaleza o debilidad de las finanzas públicas es el monto del déficit o superávit del sector público. Para el gobierno, la meta en el 2000 es generar un déficit presupuestal de 1% del PIB.

2. Peterson, Willis I., *Principios de economía*, pp. 11-12.

3. Mantecón Gutiérrez, José, *Política Económica de Estado*, p. 51.

4. Vera Ferrer, Óscar, *Política Macroeconómica*, p. 34.

Política monetaria

El programa monetario del Banco de México para el año 2000 señala que el principal objetivo es contribuir a disminuir la inflación a 10% o menos. La política monetaria para el 2000 se fundamenta en dos elementos básicos:

- El Banco de México ajusta diariamente la oferta y demanda primaria a fin de que corresponda a la demanda estimada de base monetaria.
- El Banco de México podría modificar la política monetaria, haciéndola restrictiva o relajada, en caso de que se presenten circunstancias inesperadas que así lo aconsejen.

Al actuar sobre la base monetaria, el Banco de México puede influir sobre la tasa de interés y el tipo de cambio, y, a través de ello, sobre la trayectoria del nivel general de precios.

Política cambiaria

A partir de 1994, el Banco de México estableció el régimen de libre flotación, debido a que dicho régimen tiene las siguientes ventajas:

1. Contribuye a evitar desequilibrios, pues no permite que el nivel de tipo de cambio se aparte de manera persistente de las condiciones futuras de la economía.
2. Inhibe las entradas de capital de corto plazo, pues aumenta el riesgo cambiario de las inversiones.
3. Compromete poco o nada las reservas internacionales del país.

Así, al ajustarse el tipo de cambio libremente ante las condiciones cambiantes de la oferta y demanda de divisas, la política monetaria del Banco de México puede orientarse fundamentalmente a la consecución de su objetivo prioritario, que es la estabilidad de precios.

A partir de lo anterior, se puede argumentar que la política cambiaria es el resultado o, más bien, que está determinada por la política monetaria. Con el régimen de libre flotación, se opta por los ajustes cambiarios en lugar de realizar ajustes por periodos prolongados de tiempo, como es el caso del tipo de cambio fijo.

El programa oficial incorpora el supuesto de una devaluación promedio del tipo de cambio de 8.3% para el año 2000, esto implicaría una depreciación de 14.5% de punta a punta (diciembre-diciembre).

Otras políticas

Otras políticas incorporadas al programa de gobierno oficial, son las siguientes: En el 2000 la deuda pública se situará alrededor de 15% como porcentaje del PIB. Las reservas internacionales brutas se ubican alrededor de los 30,000 millones de

dólares, lo que representa cerca de 13% del PIB. Para el año 2000, el déficit en cuenta corriente será aproximadamente de 3.1% del PIB. En el 2000, el ejecutivo espera que el PIB crezca 4.5%, que la inflación sea de 10% o menos y que el déficit fiscal sea equivalente a 1% del PIB.

Justificación de la actual política macroeconómica

La política macroeconómica para el año 2000 se propone consolidar las líneas de acción que ha seguido durante los últimos 5 años, debido a los excelentes resultados que ha dado.

En la presente administración, el PIB creció 6.2 en 1995, 5.1 en 1996, 6.7 en 1997, 4.8 en 1998 y 3.4 en 1999. En el 2000 la meta era que el PIB creciera 4.5%, y ubicar el crecimiento promedio del sexenio en 3.1%, ligeramente inferior al promedio de 3.8% de la administración anterior. Esta meta ya fue rebasada pues el PIB crecerá cuando menos 6.0% para este año, ubicando el crecimiento muy por arriba del promedio estimado.

En el presente sexenio la inflación ha ido descendiendo: 7% en 1994, 52.5% en 1995, 17% en 1998 y 12.8% en 1999. Para el año 2000 se espera una inflación de 10% o menos.

El déficit fiscal en 1999 llegó a la meta de 1.5 como porcentaje del PIB. En el 2000 se espera que sea de 1%.

La tasa de desempleo ha mostrado un comportamiento cíclico a la baja. La tasa de desempleo abierto declinó desde su máximo, 7.6% en agosto de 1995, a 2.8 en agosto de 1999.

La inversión privada como porcentaje del PIB, es la más alta de nuestra historia. En el primer semestre de 1999 fue de 17.9%, mientras que en 1994 la proporción fue de 15.6%.

La inversión extranjera directa se incremento 9.6% de enero a septiembre de 1998 respecto al mismo periodo de 1999. Se pronostica que la inversión total de la economía tendrá un dinamismo similar al de 1999: 22.7% de incremento. Asimismo, se espera una fuerte entrada de inversión extranjera, alrededor de 3% del PIB.

En este periodo, enero-octubre de 1999, el déficit de la balanza fue 40.1% inferior al registrado en 1998. La exportación de bienes y servicios ha alcanzado su máximo histórico. En el primer semestre del 99, fueron equivalentes a 31.2% del PIB, mientras que en el 94, fueron del 17%. El déficit en la cuenta corriente registró una disminución de 14.6% en 1999, cumpliendo con la meta de mantener el déficit en cuenta corriente alrededor de 4% del PIB. Para el año 2000, según las autoridades, será de alrededor de 3.1% del PIB. De acuerdo con el Ejecutivo, el cumplimiento del objetivo y las metas macroeconómicas son posibles, en buena

medida, porque las finanzas públicas se mantienen sanas y por el comportamiento positivo de la inversión privada y las exportaciones.

Con la consolidación de la política económica continuaremos con un crecimiento económico dinámico y perdurable que aliente la creación de empleos que necesita y demanda la población, que modere la desigualdad social y combata la pobreza extrema en que viven millones de mexicanos, que permita obtener los ingresos públicos necesarios para promover con más fuerza el desarrollo social y que sea también una base cierta para el desarrollo de nuestra economía.⁵

Por su parte, los coordinadores del área económica del equipo de transición presentaron su programa inicial. Entre las metas principales planteadas para el año 2001 se encuentran:

- Crecimiento económico de 5% del PIB.
- Déficit fiscal de 0.5%.
- Inflación máxima de 7%.
- Estimación del precio del barril de petróleo entre los 18 y 20 dólares.

Asimismo, los coordinadores del área económica del equipo de transición difundieron que, por el momento, se dará continuidad a las líneas rectoras de la actual política económica.

Similitud en los ciclos sexenales

A partir de 1970, todos los ciclos sexenales presentan similitudes. El ciclo económico que se ha presentado es el siguiente: devaluación-inflación-estabilización-crecimiento-déficit en cuenta corriente-devaluación.⁶ La diferencia entre los ciclos sexenales radica en la forma en que éstos han estimulado la economía y a la forma en que han financiado el gasto público. En cuanto a estimular la economía, Echeverría y López Portillo aplicaron el tipo de cambio fijo; Salinas, el tipo de cambio fijo y la banda de flotación; y Zedillo, el tipo de cambio flexible.

Con respecto a la forma de financiar el gasto público, Echeverría lo hizo con la emisión del circulante; López Portillo, con los recursos de exportaciones petroleras; De la Madrid mantuvo una política prudente de gasto por la caída de los precios del petróleo en 1985; y Salinas y Zedillo, con la inversión nacional y extranjera.

5. Leal Sosa, Juan Carlos, *Los Desafíos Económicos en el 2000*, p. 22.

6. Comité Técnico Nacional de Estudios Económicos del IMEF, *La Política Monetaria en México*, p. 20.

Identificación de riesgos e índices

Para que la economía se desarrolle sanamente debe existir un entorno interno y un entorno externo favorables. Si cualesquiera de estos dos entornos, o los dos al mismo tiempo, no son favorables, la economía de un país enfrenta problemas. Los riesgos macroeconómicos fundamentales, tanto internos como externos, que pueden incidir sobre la economía mexicana son los siguientes:

Riesgos internos:

1. Incertidumbre por el cambio de gobierno.
2. Incremento en el déficit de la cuenta corriente.
3. Relajamiento de la base monetaria.
4. Incremento del déficit fiscal.
5. Endeudamiento excesivo.
6. Decrecimiento de las exportaciones.
7. Decrecimiento de la producción en el sector manufacturero.
8. Problemas del sector bancario.
9. La reforma fiscal integral.
10. Incremento de la inflación.

Riesgos externos:

1. Shocks internacionales.
2. Crisis petroleras derivadas de la disminución del precio internacional del petróleo.
3. Aumento de las tasas de interés internacionales, principalmente las de EU.
4. Disminución de la inversión extranjera directa.
5. Desaceleramiento de la economía de los EU.
6. Crisis en las economías emergentes.

Algunos expertos dicen que los principales riesgos se encuentran en el sector externo y, algunos otros que en el ámbito interno. Sin embargo, tanto el factor interno como externo son importantes por que son interdependientes.

Así como un entorno internacional desfavorable impide el desarrollo de una economía, ésta también está condicionada por factores internos que tienen un peso clave en la variación de las perspectivas. Asimismo, si existe un entorno interno y externo favorable, el crecimiento puede ser mayor. Pero, frente cualquier situación externa negativa, lo primero que debe hacerse es fortalecer lo interno.

Las fortalezas y debilidades del ámbito interno se pueden observar a través de índices. Como se comentó en el apartado dos, la experiencia internacional coincide en que los índices más importantes son: 1. Déficit fiscal/PIB; 2. Deuda

pública/PIB y; 3. Inflación. Sin embargo, podemos enumerar más índices, por ejemplo: déficit cuenta corriente/PIB; inversión total/PIB, etc. Obviamente, la mayoría de los índices se interrelacionan con factores internos y externos.

Al analizar los índices tenemos que distinguir entre un desequilibrio y una situación de vulnerabilidad. Así, aunque una economía no presente ningún desequilibrio macroeconómico, se pueden presentar signos de vulnerabilidad. Lo importante es observar detenidamente los índices, para anticipar nuestra vulnerabilidad y actuar en consecuencia. Para cada índice se plantea una meta, y ésta depende de cada país. Por ello, se debe monitorear continuamente si se está cumpliendo con la meta o, en su caso, si la meta planteada es la más adecuada de acuerdo a las condiciones del país.

Los escenarios macroeconómicos y su formulación

Comúnmente los escenarios macroeconómicos se elaboran tomando como base el cumplimiento de las metas de cada indicador, así como la estimación de los indicadores para el corto, mediano y largo plazo. Las técnicas para estimar los indicadores macroeconómicos, se pueden clasificar en tres tipos: 1) las de extrapolación; 2) las econométricas; y 3) la directa.

Las técnicas de extrapolación se pueden tipificar, a su vez, en: a) Asociación, y b) Regresión lineal simple. Estas tipificaciones también pueden ser subdivididas, por ejemplo: La técnica de correlación se puede subdividir en simple y múltiple, o en lineal y no lineal. Obviamente, el análisis del cumplimiento de las metas nos muestra las condiciones generales de la economía, a partir de las cuales formulamos o replanteamos los objetivos y metas. El ajuste o modificación de las metas se realiza de acuerdo a los focos rojos que se vayan presentando.

Uno de los problemas más delicados al momento de plantear las metas de los indicadores, es el fundamento y coherencia de la técnica por aplicar, de acuerdo a la información disponible y al tratamiento que a ésta se le quiera dar. Asimismo, uno de los puntos más importantes al momento de plantear las metas de los indicadores es la valoración excesiva, o bien deficiente de la realidad de las variables macroeconómicas.

Con base en lo anterior, observamos en el mercado distintos escenarios que varían. Algunos plantean un modelo ideal con superávit en los principales indicadores a mediano y largo plazo y, por tanto, un ambiente de crecimiento acelerado. Otros plantean un modelo fuerte con equilibrio en las principales variables macroeconómicas y, por tanto, un ambiente de crecimiento sostenido. El sector oficial planteo para el 2000 un crecimiento moderado, basado en los indicadores siguientes: 10% o menos de inflación; 1% de déficit fiscal; 13% del PIB en reservas internacionales; déficit en cuenta corriente de 3.1% del PIB, etc. Algunos otros analistas e instituciones financieras plantearon parámetros poco

abajo o arriba de las metas oficiales; y algunos otros, metas muy por abajo o muy por arriba de las metas oficiales.

El elemento común de todas estas estimaciones es que no ilustran los fundamentos con que fueron elaboradas, no muestran el método y técnicas científicos con que fueron formulados. Lo único que se ilustra es que los escenarios vertidos pueden estar sesgados y, por tanto, sólo mal informan y confunden a la opinión pública. Incluso el gobierno no muestra el sustento científico que desarrolla para monitorear el estado de las variables macroeconómicas y, por tanto, dar a conocer sus resultados con oportunidad y transparencia. Ni en el Plan Nacional de Desarrollo, ni en los programas operativos anuales del Gobierno Federal, ni en las cuentas públicas se encontraron metas futuras, que permitan deducir con cierto grado de certidumbre los efectos que tendrá, en el mediano y largo plazo, la política macroeconómica implementada actualmente.

Otro problema radica en que en el pasado no contábamos con indicadores estables que nos permitieran deducir con certidumbre lo que pasará en el futuro. Por ejemplo, en 1976 el déficit fiscal con respecto al PIB fue de 6.4%; en 1982 fue de 7.5%, en algunos años del periodo de Miguel de la Madrid, tuvimos superávit que aproximadamente osciló entre 5% y 6%; en 1999 nos acercamos a 1.5%; en el 2000 tenemos una meta oficial de 1%; y para el 2001, una meta de 0.5%. Esta inestabilidad también se presenta en las demás variables de la economía. De 1970 a la fecha, no se observa entre un sexenio y otro —y en algunos de los casos ni entre los ejercicios fiscales de un mismo sexenio— una sola variable estable, como sucede en otros países (por ejemplo, en EU), lo que no permite planear con certidumbre las actividades de los agentes económicos (familias, empresas e instituciones). En México, hasta la fecha, termina un sexenio con la ponderación de unos registros macroeconómicos y empieza otro sexenio con porcentajes muy diferentes. Esperemos que el cambio de gobierno (el cambio de régimen y la alternancia del poder) contribuya a mejorar esta situación. Entonces, ¿si no hay ni estabilidad, ni estimaciones macroeconómicas a mediano y largo plazo, en qué puedo sustentar los efectos para un mismo periodo de la economía macro en México?

Evidentemente, de acuerdo con las técnicas de estimación, aunque la información sea inconsistente y el resultado de los indicadores sea inestable, se podría realizar un buen ejercicio econométrico, a través del cual pudiéramos proyectar los efectos a mediano y largo plazo de la política macroeconómica del país. Sin embargo, de acuerdo con el tiempo para elaborar el presente ensayo, así como el requisito de su extensión y el tiempo que requiere formular dicho modelo, dejaré este cometido para otra ocasión.

Por lo pronto, con el fin de no incurrir en una apreciación desfasada de la realidad —sino lo más apegada a ella—, es decir, para no establecer una deducción que esté influida por datos ajenos a la realidad, en el siguiente apartado hablaré de los efectos que a mediano y largo plazo tendrá la política macroeco-

nómica actual, en función de los problemas estructurales que afectan, tanto el ámbito interno como externo de la economía macro en México, acompañado de una elaboración propia del promedio de los promedios que han manejado los distintos analistas e instituciones.

Los efectos de la política macroeconómica actual en el mediano y largo plazo

Para conocer los efectos de la actual política macroeconómica a mediano y largo plazo, debemos considerar el tamaño deseable del déficit o superávit de las variables macroeconómicas, así como el fundamento de su porcentaje. De acuerdo con el promedio de los promedios que manejan los distintos analistas e instituciones, la economía mexicana se mantendrá estable, con crecimiento moderado (3.5 promedio) a mediano y largo plazo (periodo 2000–2006) si se logra mantener las principales variables macroeconómicas en las condiciones siguientes:

1. Si se logra mantener el déficit fiscal entre 1% y 1.5% con relación al PIB.
2. Déficit en cuenta corriente entre 3% y 3.5% con respecto al PIB.
3. Deuda pública/PIB entre 15% y 20%.

Aparte de estos criterios, que según la experiencia internacional son los más importantes, también se manejan otros criterios, como los siguientes:

1. Que las tasas de interés de EU no aumenten más de $\frac{1}{4}$ de punto.
2. Que la economía de EU crezca entre 3% y 4%.
3. Que el precio del barril de petróleo se ubique entre los 18 y 20 dólares promedio por barril.
4. Que la tasa de desempleo en México se ubique entre 2% y 3%.
5. Que la base monetaria se ubique entre 25,000 y 30,000 millones de pesos, es decir, entre 3.3% y 4.1% del PIB.
6. Que las exportaciones crezcan entre 10% y 12% para que representen aproximadamente 30% del PIB.
7. Que las reservas internacionales se mantengan alrededor de los 30,000 millones de dólares, es decir, 13% del PIB.
8. Que los cetes se ubiquen entre un 14% y 16%.
9. Que el techo de las tasas de interés comerciales se ubique en 25%.
10. Que el tipo de cambio se ubique entre 10.00 y 11.00 pesos por dólar.
11. Que la inversión internacional privada crezca entre 4% y 6%.
12. Que la inversión privada nacional crezca entre 9% y 11%.
13. Que la oferta se encuentre entre 11% y 13% del PIB.
14. Que la demanda se ubique entre un 10.5% y 12.5% del PIB.
15. Que el incremento salarial promedio signifique un aumento real entre 2% y 3%.

Por otra parte, sólo bajo condiciones más exigentes sería posible elevar el crecimiento sostenido a más de 5% durante un periodo prolongado. Recordemos que México necesita de un crecimiento de 5% del PIB por 20 años continuos para duplicar su ingreso per cápita, y ello reduciría muy escasamente el rezago en materia de pobreza. Por el contrario, sólo bajo condiciones menos favorables disminuirá el crecimiento a menos de 3%, e incluso decrecer. Desde mi punto de vista, es más factible lo último, ya que la hipótesis del promedio de los promedios tiene muy pocas probabilidades de cumplirse, debido a los focos rojos que tienen que ver con los problemas estructurales que padece la economía mexicana.

A continuación, presento un análisis relacionado con el argumento anterior, que consiste en ilustrar el incumplimiento del promedio de los promedios de algunas variables macroeconómicas, debido a los problemas estructurales que enfrenta nuestra economía.

Déficit fiscal

El déficit fiscal propuesto por el gobierno para el 2000 (1% del PIB) está subestimado. El gobierno no incluyó pagos realizados en el 2000 correspondientes al año 1999, no incluyó las pérdidas de las paraestatales y el endeudamiento público solicitado para el 2000, lo que colocará el déficit público cerca del límite superior del promedio, que oscila entre 1% y 1.5%. La ubicación del déficit público en este rango podría influir en una corrección de la meta fiscal para el año 2001 (0.5% del PIB), situándola alrededor de 1%.

Lo anterior se sustenta también en las siguientes condiciones:

1. La deuda pública externa se calculó a un tipo de cambio de 10.40, según los criterios generales de política económica 2000, lo que no influirá en el pago por el servicio de la deuda para este año, pues el gobierno calculó el tipo de cambio dentro del promedio, y ello tiene muchas probabilidades de cumplirse, pues el tipo de cambio hasta septiembre del 2000 se encuentra alrededor de los 9.30 pesos por dólar.

2. El gasto público ubicado por el gobierno en 15% del PIB, no toma en cuenta las transferencias del IPAB. Si tomamos en cuenta dichas transferencias, el gasto representará 45% del PIB, cifra muy superior a la calculada por el gobierno; e incluso a la del promedio, que la ubica entre 10.5% y 12.5% del PIB.

3. El incremento proyectado de los ingresos (impuestos, productos, derechos y aprovechamientos) para financiar el gasto público, está limitado porque, en México, de 30 millones que integran la PEA, sólo una cuarta parte paga impuestos.

4. La economía informal cada vez se hace más grande (se calcula que es 40% del PIB) y el gobierno no encuentra la forma de acercarla a la economía formal.

5. Los ingresos petroleros representan un poco más de 40% de los ingresos del Gobierno Federal. El Ejecutivo ubicó el precio del barril de petróleo en 16 dólares por barril para el 2000. Sin embargo, para el año en curso el precio estuvo

subestimado, pues hasta septiembre el precio fluctuaba alrededor de los 30 dólares por barril, situación que beneficia a México con ingresos adicionales para este año. Quizá por esta razón el equipo de transición fijó como meta entre 18 y 20 dólares por barril para el año 2001. Pero, para el futuro inmediato se prevé un aumento de la producción de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y, con ello, una disminución del precio por barril, situación que el gobierno mexicano debe prever, pues los precios actuales del petróleo se presentan como anormales. Desde mi punto de vista, México debería ser un poco más conservador en la fijación del precio por barril, con el fin de prever una situación como la de 1998 —en donde el petróleo se situó en los 11 dólares por barril—, derivada de un aumento en la oferta. Cada dólar de pérdida en el precio del barril, equivale a casi 1,000 millones de dólares menos en el presupuesto público.

6. La mayoría de los vencimientos de deuda pública se concentran en el mediano plazo (año 2003), lo que puede generar crisis si no se reestructura el vencimiento de pagos. Ello, ligado al nivel total de deuda pública, muestra que nuestra capacidad de absorción de financiamiento externo está limitada por el peso del servicio de la deuda, lo que coadyuva a que permanentemente lleguemos a la necesidad cíclica de desaceleración de la economía.

Todo lo anterior demuestra la debilidad fiscal del gobierno mexicano. Esta debilidad se hace más evidente al observar que la carga tributaria total en México, en términos recaudatorios sobre el PIB, equivale a 12.5%, sin considerar la renta petrolera. En dicha debilidad radica la vulnerabilidad ante choques externos, a mediano y largo plazo, como la caída de los precios internacionales del petróleo o la volatilidad de los mercados de capital. Por ello, es necesario reducir la dependencia que México tiene de los ingresos del petróleo. Además, originará que México se vea en la necesidad cíclica de incumplir con el nivel de déficit presupuestado, lo que generara en el mediano plazo mayores tasas de interés y menor crédito para el sector privado, lo cual afectará el nivel de inversión en México. En el mediano plazo, el déficit público reduce el ahorro privado y limita las posibilidades de financiamiento; así como los impuestos nuevos reducen el consumo, y las nuevas reglas para las empresas reducen la inversión.

Un gobierno con finanzas poco sanas o débiles, termina por generar desequilibrios macroeconómicos a mediano y largo plazo, tales como inflación, sobreendeudamiento y déficit externos que imponen severos costos sobre la economía.⁷

Si dicho déficit se financia con deuda, estamos utilizando el ahorro interno disponible para cubrirlo, en detrimento de la disponibilidad de recursos para el resto de la economía.

7. Heath, Jonathan, y Asociados, *La vulnerabilidad de la economía mexicana*, p. 18.

Si el déficit se financia a través de mayores impuestos o costo de sus bienes y servicios, se estaría propiciando una transferencia de recursos de la sociedad hacia el sector público, disminuyendo también las posibilidades de inversión y gastos privados. De esta manera, lo que se requiere para evitar el déficit público es aumentar la base fiscal y mejorar el cobro de impuestos, así como mejorar la distribución y ejercicio del gasto. Esto es la reforma fiscal integral. Sin embargo, los planes fiscales del gobierno son francamente recaudatorios y con ello se provocan problemas de incentivo adversos para la inversión en el mediano y largo plazo. Más y mayores impuestos han sido la clave para la sobrevivencia del gobierno mexicano a lo largo de su historia. En los últimos años, el gobierno ha profundizado el criterio recaudatorio, por encima del promotor, en la actividad hacendaria, lo que generó un alto costo de recaudación y baja productividad del gasto público.

Para que el marco fiscal se convierta en promotor de la actividad económica, se requiere la reforma fiscal. Esta reforma resulta indispensable para establecer un sistema impositivo transparente, equitativo y promotor de la inversión y el ahorro en el mediano y largo plazo.⁸

Con la reforma fiscal, el objetivo fundamental de mediano y largo plazo debe ser que el déficit fiscal no exceda de 1% del PIB. Un déficit más elevado aumentaría en forma significativa la dependencia y vulnerabilidad del exterior, e incrementaría, para el mediano y largo plazo, los riesgos ante eventuales choques externos. Además, un mayor déficit público se traduciría en mayores tasas de interés, que inhibirían el ahorro y la inversión.

Déficit en cuenta corriente

La meta oficial es de un déficit en cuenta corriente del 3.1% del PIB para el año 2000, y el promedio se ubica entre 3% y 3.5%. Como podemos observar, el gobierno ubicó su meta en el mínimo del promedio. ¿Cuál es la factibilidad de que el gobierno cumpla esta meta? Desde mi punto de vista, la meta oficial no se cumplirá porque la economía de EU sólo crecerá alrededor de 2.5%. El gobierno mexicano previó un crecimiento de la economía de EU en 2.8. En años anteriores, la economía de EU ha crecido entre 3% y 4% promedio, pero la mayoría de los analistas planteó, a principios de año, una desaceleración de la economía estadounidense, basada en las reducciones que el crecimiento de dicha economía ha tenido en los últimos años, y a una desaceleración de la economía mundial, derivada de ajustes productivos al interior de las economías industrializadas. De

8. Beteta Vallejo, Ignacio, *La economía mexicana hacia el año 2000*, p. 32.

hecho, en los últimos meses se presentó una situación de sobrecalentamiento en la economía estadounidense, sin embargo, con las seis alzas de tasas de interés que la Reserva Federal ha aplicado desde mediados del año pasado, la FED a forzado un aterrizaje suave de esta economía, por ello a estas fechas los signos de desaceleración de la economía de EU son cada vez más evidentes, el ritmo de su crecimiento se ha estado frenando.

Obviamente, este hecho hará que a mediano y largo plazo las exportaciones mexicanas bajen y las importaciones crezcan, es decir, de darse el escenario anterior se tendrá un impacto negativo en las exportaciones mexicanas, incluyendo las petroleras. Esto podría provocar un incremento en el déficit comercial de México, que últimamente se ha visto fuertemente apoyado por los ingresos derivados de los altos precios del crudo, así como presionar la moneda nacional.

“El crecimiento de la economía mexicana en los últimos 3 años se debe principalmente al sector exportador, mismo que representó hasta 1999 alrededor de 30% del PIB”.⁹ Como ya se comentó, este crecimiento se verá disminuido, es decir, las exportaciones perderán fuerza, pero seguirán siendo el motor principal de la economía a mediano y largo plazo, secundado por la industria manufacturera y de la construcción, y apoyándose o complementándose con la inversión privada y el consumo interno. En otras palabras, la economía mexicana seguirá dependiendo de su principal socio comercial, EUA, en el mediano y largo plazo, pero tendrá años menos favorables en lo externo y con mayor desconfianza en lo interno, a consecuencia del incumplimiento de las metas en los déficit fiscal y en cuenta corriente.

Con la dependencia de la economía mexicana de los EUA, los únicos beneficiados serán los sectores orientados a la exportación. Los orientados a mercados internos tendrán una mejoría mínima o moderada en el mediano y largo plazo, ello derivado de un leve incremento del consumo interno, así como de la inversión privada orientados al sector exportador. Así, los frutos se concentran en las grandes empresas, particularmente las que orienten parte de su producción a los mercados internacionales, como la manufacturera y maquiladora, y queda en tercer lugar la industria de la construcción.

La dependencia sigue siendo nuestro principal problema. La dependencia tecnológica que padecemos, al no producir nuestros propios bienes de capital, ha originado déficits comerciales permanentes. Durante el gobierno de Zedillo se profundizó la dependencia del exterior, para cubrir las necesidades de la industria mexicana. Entre 1995 y el primer semestre del 2000, la utilización de insumos nacionales paso de 85% a 78% del PIB, mientras que, para el mismo periodo, la importación de materias primas paso de 15% a 22% del PIB.

9. Sánchez Gutiérrez, Manuel, *Política Económica para...*, p. 36.

Lo que hemos visto hasta ahora, a partir de 1995, en la economía mexicana, es el efecto multiplicador que ha originado el sector manufacturero a través de las exportaciones favorecidas por una economía mundial en expansión, principalmente la de EU. La demanda de exportaciones mexicanas ha dado como resultado el crecimiento del empleo en el sector manufacturero, ello se ha manifestado en la tasa de desempleo abierto y se vio reflejado en la recuperación de las ventas al consumidor. Es en este punto donde las ventas empiezan a crecer, a partir de abril de 1997.

Con este hecho, el sector exportador ha generado un incremento en el empleo, y esto, a su vez, una recuperación salarial y del consumo, pero ello sólo a partir del último trimestre de 1999. Así, la economía mexicana cuenta, para su desarrollo, con el repunte del consumo y la inversión privada. El buen desempeño de la economía de los EU en los últimos diez años, ayudó a los exportadores y maquiladores de nuestro país a que tuvieran un amplio mercado al cual surtir sus mercancías.

Ya se comentó que, en el último trimestre de 1999, el sector exportador generó un incremento en el empleo con cierta recuperación salarial y, con ello, la economía mexicana empieza a apoyar el crecimiento en el consumo y la inversión privada. Pero debido a que el crecimiento del empleo y los salarios no han sido suficientes, la recuperación de los salarios en la economía en general sólo ha quedado en buenas intenciones, es decir: fuera del sector exportador y maquilador, la microeconomía no está bien.

Asimismo, los empleos generados por el sector exportador no han tenido la fuerza salarial suficiente —la mayoría de ellos son ingresos de subsistencia—; sin embargo, han logrado iniciar el crecimiento del mercado interno. Así, la recuperación interna del empleo exportador con sus revisiones contractuales seguirán motivando el consumo privado y, por tanto, las ventas al menudeo; y esto, a su vez, coadyuvará a que se incrementen las importaciones. En los últimos años, la recuperación económica mexicana ha sido impulsada por las exportaciones; posteriormente, se complementó con la inversión, y actualmente el consumo empieza a adquirir un papel importante.

De esta manera, a la par del crecimiento en las exportaciones, el consumo y la inversión, también se incrementa el déficit comercial. De hecho, este fenómeno se ha iniciado nuevamente a partir de 1995, año en que nuestra economía empezó a crecer. El saldo deficitario de la cuenta corriente en el primer semestre del 2000, ascendió a 8,001 millones de dólares, cifra mayor a la del mismo lapso de 1999, que se ubicó en 6,489 millones de dólares. Asimismo, se espera que el déficit en la cuenta corriente (diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios) concluya el año con un déficit de 17,600 millones de dólares; es decir, 3.4% del PIB, cifra ubicada en el promedio y por arriba de la meta oficial de 3%.

En consecuencia, el efecto déficit en cuenta corriente se empieza a forjar de nuevo con los efectos conducentes en el mediano y largo plazo, es decir: al empezar a crecer la economía crecen las importaciones y este aumento de las compras al exterior da como resultado un crecimiento en el déficit de la cuenta corriente, lo que obliga a ajustar la paridad cambiaria por medio de la devaluación del tipo de cambio. Así, en una economía con crecimiento, en donde la misma aceleración apunta hacia un aumento significativo de nuestra vulnerabilidad con el exterior. Imagínese, lector, cuando nuestra economía llegue a una franca expansión, con los mismos problemas estructurales.

Un déficit por sí solo no es malo, depende de la fortaleza de la economía. Cuando el producto es creciente, se tiene margen para admitir un mayor déficit; lo importante es ubicar el momento en que nos encontramos, el índice de vulnerabilidad que tenemos. Por ejemplo, en 1999 el déficit en la cuenta corriente registró una disminución, pero 60% de esta disminución fue originada por el incremento de los ingresos petroleros: el precio de la mezcla mexicana subió de 9.24 a 12.75 dólar/barril situándose en un promedio para 1999 de 11.90 dólar/barril. El resto fue causado por el repunte de las exportaciones no petroleras y el mayor dinamismo de las importaciones. Ello quiere decir que la disminución del déficit en la cuenta corriente fue artificial, al estar influido por el valor de las exportaciones petroleras; situación que seguramente se va a repetir en el año 2000.

En realidad, el déficit en cuenta corriente para el 2000 volverá a ser artificial. Si no tomáramos en cuenta el incremento temporal del petróleo, el déficit superaría con mucho el porcentaje de 3.1% propuesto por el gobierno. De hecho, al estabilizarse los precios del petróleo, se afectará considerablemente la balanza comercial del año 2000. Nuestro gran error es que somos exportadores coyunturales y no estructurales. Cabe aclarar que el equipo de transición no ha planteado, a la fecha, una meta de déficit en cuenta corriente para el año 2001.

Por otra parte, un déficit ubicado en umbrales peligrosos representa la posibilidad de ataques y burbujas especulativas que pueden incidir negativamente en el ritmo de la economía del mediano y largo plazo. Con un déficit público controlado y un déficit en cuenta corriente manejable, la volatilidad internacional tiende a extinguirse a mediano y largo plazo, o tiene efectos marginales gracias a los fundamentos sólidos de la economía. Aquí sería cuestión de ver si el déficit podrá ser, entonces, financiado con la entrada de capitales.

Asimismo, un déficit en cuenta corriente mal manejado provocaría un incremento en la demanda de divisas y, con ello, una posible devaluación del tipo de cambio. Una devaluación de esta naturaleza provoca inflación, pérdida del poder de compra de la población, contracción de la demanda y aumento de las tasas reales de interés.

Por otro lado, con una tasa de inflación moderada, flujos externos e internos controlables y estables y un moderado aumento del déficit en cuenta corriente,

no puede existir contracción económica sino sólo recesión económica moderada y, por tanto, tampoco años de expansión a tasas extremadamente elevadas.

Por último, es necesario insistir en que el crecimiento de la economía mexicana debe hacerse menos dependiente de las exportaciones. Nuestro escenario de crecimiento requiere de una reducción sustancial de la respuesta de las importaciones al ritmo del crecimiento económico, sin ello las posibilidades del dinamismo económico se reducen significativamente en el mediano y largo plazo, lo que asegura las crisis repetitivas y permanentes.

Otros efectos

La meta oficial para el 2000 es llegar a una inflación de 10% o menos. Según el gobierno, este objetivo prioritario se conseguirá de manera gradual y no a costa de desequilibrios que pongan en peligro la sustentabilidad del crecimiento económico. Con esta afirmación, el gobierno nos trata de decir que los fundamentos de nuestra economía no son débiles, que nuestra fortaleza principal está en nuestro ámbito interno y que por eso podemos enfrentar con éxito los embates externos. Asimismo, la meta de inflación para el 2001 es de 7%.

Sin embargo, la disminución de la inflación ha sido insuficiente para ubicar las tasas de interés en un nivel que alienten la demanda del crédito y, así, apoyar el crecimiento económico. De hecho, mientras el gobierno espera una inflación máxima de 10% en el 2000, el techo de las tasas activas en los mercados financieros se ubica en 25%, y el promedio de los cetes entre 14% y 16% a septiembre del mismo año. Las tasas de interés activas han sido insuficientes para alentar la demanda del crédito y apoyar el crecimiento económico. En consecuencia, las tasas de interés son elevadas y el financiamiento casi inexistente, lo que seguirá impidiendo, a mediano y largo plazo, alentar la demanda del crédito, con el consecuente freno de la economía.

Así los problemas previsibles de déficit fiscal y cuenta corriente, aunados a un incremento de las tasas internacionales de interés —principalmente las de EU para finales del 2000—, harán que el nivel de inflación supere las metas establecidas por el Banco de México y el equipo de transición, ello anexo a la volatilidad financiera que se presentará por parte del gobierno en diciembre del año 2000.

Por lo anterior, la disponibilidad de financiamiento será muy reducida para el mediano y largo plazo. Esta consideración es apoyada en otros dos factores:

1. Los problemas de capitalización del sector financiero.
2. Los requerimientos de la banca en virtud de las reservas preventivas para la cartera vencida. Las tasas de interés seguirán siendo altas en gran parte, por lo que la inflación seguirá siendo alta, no hay posibilidades de planear con certidumbre una inversión a mediano y largo plazo. Con un sector financiero desvinculado del sector productivo, el mercado interno seguirá sin apoyos para expandir sus actividades en el mercado y largo plazo. De esta manera, ni con el crecimiento

económico el sistema interno financiero se ha fortalecido. Por el contrario, el crédito disponible se ha contraído en términos reales. Lo extraño es que la incipiente recuperación que mostrada por el mercado interno no ha sido impulsada por el financiamiento bancario, sino por los consumidores ante un entorno económico incierto.

Por otra parte, el incremento de las tasas de interés internacionales —principalmente la prevista en los EU (¼ de punto)— reducirá la liquidez internacional y la entrada de capitales a México y, por lo tanto, habrá una reducción de la inversión. De hecho, la economía mexicana no logró consolidarse en el presente sexenio como receptora de capitales productivos. Durante los últimos seis años, cayó la inversión extranjera 44%, y su participación anual en el PIB pasó de 2.4% a sólo 0.5%.

Para proporcionar un entorno macroeconómico estable a mediano y largo plazo, se ocupa que las tasas de interés bajen, y para ello se ocupa que baje la inflación a niveles similares a los de nuestros principales socios comerciales, tomando en cuenta los diferenciales de productividad.¹⁰

Para que esto suceda, se necesitarán algunos años. También se necesitarán algunos años para que el nivel de crédito que otorgan los intermediarios financieros al sector privado retome su nivel de 1994. Ante esta situación, el desempeño de la actividad económica seguirá buscando el apoyo de los sistemas financieros alternos, como la inversión extranjera y el endeudamiento externo.

En cuanto a la política monetaria, su objetivo fundamental es procurar la estabilidad interna de precios, lo cual necesariamente significa procurar una inflación reducida. El objetivo principal de la política monetaria se debe a que la inflación genera una redistribución del ingreso a favor de quienes más tienen, por lo que los asalariados —la mayoría de la población— ven deteriorados sus ingresos reales. Para el 2000, el gobierno se fijó como objetivo que la masa monetaria girara alrededor de 30,000 millones de pesos, en correspondencia con una demanda monetaria que oscile en la misma proporción, apoyada por las transacciones de la actividad productiva.

A la par de la política monetaria, el gobierno, a partir de 1994, puso en marcha la política cambiaria de libre flotación. Con este régimen de flotación los ajustes cambiarios son continuos, en lugar de optarse por periodos prolongados de tiempo para devaluar la moneda. En otras palabras, las devaluaciones van a ser periódicas en lugar de ser en periodos prolongados de tiempo, pero con los mismos efectos a mediano y largo plazo. Con este régimen de flotación, el gobierno mexicano tiene como meta que el peso se deslice hasta llegar a 10.40

10. Opalín, León, *A la mitad del camino*, p. 38.

por dólar, a finales del 2000. Meta que es factible para este año, pero difícil para el mediano y largo plazo, debido a los déficit fiscal y en cuenta corriente que están gestándose en la economía mexicana. El bajo nivel del tipo de cambio actual (septiembre de 2000) se explica por la sobreoferta relativa de divisas que se ha producido en los últimos meses, es decir, de una mayor oferta de recursos externos antes que de una menor demanda de estos a partir del 2 de julio del 2000, así como de mayores ingresos que está recibiendo el país por el precio del petróleo. Es posible que, en el corto y mediano plazo, se observe una disminución en la oferta de divisas que bien podría provocar el debilitamiento del peso. El peso actualmente está fuerte, pero ya no cuenta con mucho potencial para que siga apreciándose.

Según el gobierno, el régimen cambiario aplicado reduce considerablemente los efectos negativos ocasionados por movimientos especulativos de capital en el corto plazo. Con este régimen se evita que se acumulen desajustes como los que ocurrieron en el pasado, con efectos desastrosos para nuestra economía, a causa de regímenes en los cuales el tipo de cambio estaba predeterminado por la independencia de lo que pasaba en los mercados. Este régimen presenta a su vez la opción de que el gobierno puede intervenir en el mercado cuando se presenten desajustes derivados del ámbito externo y especulativo. Ejemplo de ello es que el Banco de México ha optado por aplicar, en los últimos meses, una política para limitar el crecimiento de la economía y la compra de divisas cuando lo considere conveniente, con el objeto de evitar un fuerte crecimiento de la demanda interna que pudiera traducirse en un sobrecalentamiento de la economía y, por tanto, en un crecimiento de las importaciones. Así, desde el punto de vista del gobierno, con esta política monetaria se está propiciando la reducción de la inflación y, consecuentemente, de las tasas de interés. Cuestión que, como ya señalé, no es del todo suficiente.

El régimen de libre flotación no acaba por sí solo con la inflación, para que ello suceda debe ir acompañado de una política monetaria adecuada, así como de un déficit público y en cuenta corriente manejables. Cosa que está en duda, según lo argumentado anteriormente. Pero, aunados al incumplimiento de los déficit fiscal y en cuenta corriente, así como a otros problemas ya comentados, existen rumores —fundamentados— en el sentido de una desaceleración de la economía mundial, derivada del incremento de los precios del petróleo. Así, las economías del mundo, principalmente la estadounidense, incrementarían su inflación, y su actual desaceleración desembocaría en un decrecimiento mayor, pudiendo llegar a una recesión, con la consecuente alza en sus precios y tasas de interés. Esto afectaría definitivamente la economía mexicana, que además tendrá que enfrentar, en el corto plazo, la volatilidad financiera y los fenómenos especulativos derivados del cambio de gobierno aunados a la actitud del nuevo congreso ante las nuevas reformas y el presupuesto. Todo ello pone en duda un final feliz del

sexenio, con las consecuencias a mediano y largo plazo del deterioro en el nivel de vida de los mexicanos.

La existencia de 40 millones de mexicanos que viven en pobreza extrema, con menos de un dólar por día, y de 20 millones de mexicanos en pobreza, nos dejan un saldo de 40 millones de ciudadanos de los cuales se puede decir que "viven en México", porque la mayoría restante sólo sobrevive. Para superar este reto de manera considerable en el mediano y largo plazo, necesitamos crecer entre 5% y 7% anual del 2000 al 2001; siempre y cuando dicho crecimiento sea superior al de la población. Ahora, ¿qué podríamos esperar si el gobierno, con base en los problemas estructurales planteados, no lograra las metas de crecimiento para el 2000 y 2001 y que éstas se quedaran tan sólo entre 2% y 2.5%, y, además, si la tasa de desempleo se ubicará en 3%, con incrementos salariales al mínimo por debajo de la inflación, es decir, con salarios de subsistencia que impulsen mínimamente el mercado interno?

Lo que podemos esperar en el mediano y largo plazo es la continuidad en el déficit del nivel de vida de los mexicanos, es decir, el traslado de los déficit fiscal y en cuenta corriente al déficit del nivel de vida de los mexicanos, a través de la inflación.

Asimismo, todos sabemos que el crecimiento en México se ha recuperado, después de la caída del 95, ubicando en el 2000 al PIB en alrededor de 6%, lo que dará un promedio en el sexenio de 4.5%; por arriba del sexenio pasado, donde crecimos 3.8% en promedio. Pero, el crecimiento económico no ha beneficiado a la mayoría de las empresas e individuos mexicanos, porque nuestro crecimiento económico ha sido dependiente de las exportaciones y porque es mucho menor que el incremento poblacional. Por ello, no se puede hablar todavía de una recuperación económica interna y, mucho menos, de un beneficio para el corto, mediano o largo plazo.

Una trayectoria de alto crecimiento económico en el mediano y largo plazo, sólo es factible de no existir restricciones originadas por el sector externo. Por ello, es indispensable mantener el esfuerzo exportador, combinado con una sustitución de importaciones de los bienes de capital utilizados; contener las importaciones en un nivel aceptable; no relajar la economía con fines políticos y mantener los déficit fiscal y en cuenta corriente en un nivel comparable con nuestra producción, tratando de allegarlos en la medida de lo posible al punto de equilibrio; así como diversificar la producción, para que ésta no sólo se concentre en el sector manufacturero.

Hasta hoy, el crecimiento económico originado en México ha estado liderado por el sector privado. La inversión extranjera directa se incrementó 9.6% en 1999, con respecto a 1998, lo que nos permitió una mejor cobertura del déficit en cuenta corriente. Sin embargo, no entró toda la inversión que se esperaba: en el primer semestre de 1999 sólo entraron 4,195 millones de dólares, frente a 5,343 millones de dólares esperados. Aunado a ello, esta inversión privada se ha

dirigido, principalmente, a expandir la capacidad instalada de la industria de exportación.

Lo peor es que, debido al momento económico mundial, los capitales se seguirán retirando. Muchos de estos capitales buscarán diversificar sus activos con una mayor ponderación de dólares y con un menor riesgo, ocasionando así una devaluación del tipo de cambio, lo que origina un repunte de la inflación y una desaceleración de la actividad económica, con sus consecuentes efectos en el mediano y largo plazo.

Es obvio que al percibir riesgo en la economía, la comunidad financiera internacional disminuye los flujos de capital, lo que origina una disminución en la actividad económica. Debido a ello, no se cumplirá, de nueva cuenta, la meta del gobierno para el 2000, en el sentido de que la inversión privada total crezca 7.5% y que represente alrededor de 3% del PIB. De hecho, ya se comentó que la inversión extranjera directa a disminuido en el sexenio.

De esta manera, al presentarse una reducción súbita de los flujos de capital hacia México o, peor aún, una revisión de los mismos, el tipo de cambio que equilibra la balanza de pagos tiene que depreciarse en términos reales, presentándose en un corto intervalo de tiempo fluctuaciones en la paridad, hasta fijar el tipo de cambio en la nueva situación de equilibrio, una vez que se normalizó la oferta y la demanda. La depreciación del peso puede ser peor, en la medida en que no se tengan reservas internacionales. Así, después de la devaluación del peso viene la inflación, con sus respectivas consecuencias en el mediano y largo plazo.

En cuanto a la permanencia de ahorro en el país, se estima oficialmente que la fuga acumulada de capitales, del sexenio de Echeverría al tercer año de gobierno de Zedillo, es de cerca de 71,635 millones de dólares, cantidad que asciende a cerca de la mitad de la deuda pública y privada en nuestro país. Lo que da un promedio aproximado de 17,841 millones de dólares por cada periodo sexenal.¹¹

Por otro lado, si no hay cambios bruscos en los flujos de capital que vienen del exterior, el tipo de cambio podría mantener su valor actual y mostrar muy poca depreciación. Pero, dado que todavía tenemos un diferencial de inflación con respecto al extranjero, principalmente EU, ello significa que debe haber una depreciación de nuestra moneda en términos reales. Aunque es muy difícil conocer el nivel de sobrevaluación en un régimen de flotación, se tiene que advertir una posible corrección en el futuro.

Actualmente, nuestras reservas internacionales representan un poco más de 30,000 millones de dólares, 13% del PIB. De hecho, el saldo de las reservas

11. Centro de Análisis y Proyecciones Económicas para México, *Perspectivas Económicas del 2000*, p. 14.

internacionales al 25 de agosto del 2000, ascendió a 33,038 millones de dólares. Considero que estas reservas son pocas: basta recordar que en 1994 teníamos 28,000 millones de dólares, mismos que desaparecieron con la crisis 94-95. Lo mismo sucede en el ámbito internacional. El ejemplo más reciente es el de Brasil, país al que no le ajustaron 55,000 millones de dólares, que tenían en reservas, para frenar la crisis.

Lo que pasa en México es que el monto de reservas es muy pequeño. Si a las reservas internacionales les sumamos 23,000 millones de dólares que México tiene por concepto de blindaje financiero, esto sumaría 54,000 millones de dólares, y ello representa sólo la quinta parte de lo que produce en un año toda la economía mexicana. Asimismo, este monto representa poca cosa en comparación con los mercados financieros internacionales que mueven, en promedio, 500,000 millones de dólares en un día.

Recordemos también que las reservas internacionales de 1994 no ajustaron para pagar el incremento por concepto de deuda en tesobonos, mismos que estaban indizados al tipo de cambio. Por ello, se debe tener muy en cuenta los pasivos pendientes de pago, es decir, que la estructura de pagos sea acorde a los ingresos disponibles, derivado lo que se pagará con deuda sana, que comprometa lo menos posible a las futuras generaciones.

En contraste con el ahorro externo, tenemos todavía bajo el ahorro interno, este ahorro comúnmente lo utiliza el gobierno para financiar su deuda interna, lo que constituye una limitación más para incentivar la economía lo que sin duda genera efectos en la distribución de los ingresos de las familias mexicanas en el mediano y largo plazo.¹²

La concentración del ingreso ha colocado a México ente los primeros países con mayor desigualdad distributiva en el mundo. La propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha reconocido que el ingreso *per capita* de los mexicanos en el presente es muy similar o incluso ligeramente inferior al que teníamos en 1980. Los pronósticos del propio Ejecutivo señalan que llevará 20 años duplicar los actuales niveles de vida de nuestra población. Así, la desigual distribución del ingreso en el país seguirá acentuada en el mediano y largo plazo, lo que diluirá el avance económico y social de la población.

El actual modelo macroeconómico sólo ha generado una recuperación muy incipiente del empleo; y ésta se ha dado con base en percepciones de subsistencia que, frente al avance inflacionario, ha derivado en una pérdida real del poder adquisitivo de los salarios. Según el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, la pérdida del salario mínimo, en los últimos tres años, ha sido cercan a 30%. Los pocos empleos que se han creado se concentran, principalmente, en el

12. Vera Ferrer, Óscar, *Panorama y Expectativas de la...*, p. 32.

sector maquilador y manufacturero, seguido muy de lejos por el comercio y la construcción.

A su vez, la subocupación de la fuerza de trabajo, y en general la economía informal, se ha expandido rápidamente en detrimento del sector formal, con sus afectaciones formales al fisco. Esto seguirá siendo una constante en el mediano y largo plazo. Actualmente la economía informal representa 10% del PIB; porcentaje que se eleva en el sector servicios, oscilando entre 30% y 40% del PIB.

A la par de todos estos hechos, se deben considerar los posibles impactos o choques externos de las economías emergentes, que pueden originar un efecto rebote, acompañado de recesión, hacia la economía mexicana; la posibilidad de una caída de la demanda agregada mundial, derivada de crisis en algún o algunos países del primer mundo; y el cambio de gobierno, considerado actualmente el primer riesgo para México, con un aparato legislativo que puede presentar parálisis, ya que ningún partido tendrá la mayoría absoluta.

Por todo lo anterior, el panorama general nos sugiere que la actual política macroeconómica del país, seguirá acarreado, en el mediano y largo plazo, una mayor vulnerabilidad en el aspecto social.

Conclusión

El desempeño de la economía mexicana se ha caracterizado por periodos con fuertes desequilibrios macroeconómicos, seguido de drásticos ajustes para resolverlos. Así como por crisis económicas recurrentes, originadas por factores tanto internos como externos, que han tenido como resultado la falta de crecimiento económico sólido y sostenido, condición indispensable para elevar el nivel de vida de los mexicanos.

Una trayectoria de crecimiento elevada y sostenida es hoy indispensable en México, para atender los diversos rezagos sociales y económicos que enfrenta. Pero, para lograr este crecimiento se requiere la feliz coincidencia de un conjunto de factores que hoy son inciertos y en los cuales debemos poner especial atención, tales como la evolución de los déficit fiscal y en cuenta corriente, así como en la diversificación de la producción para que esta no se limite al sector manufacturero y maquilador.

La razón para que nuestra economía sea menos vulnerable a la volatilidad, hay que encontrarla en su fortaleza interna y en la estabilidad de su macroeconomía, es decir, en la adopción de políticas correctas. Las políticas erróneas hacen que las estructuras económicas sean débiles en lo interno y, por tanto, vulnerables en lo externo. La experiencia ha demostrado que los países mas golpeados por la volatilidad son los que tienen problemas por las políticas internas seguidas por sus gobiernos.

Nuestro escenario macroeconómico requiere de una reducción sustancial de las importaciones. Sin ello, las probabilidades de un fuerte dinamismo económico en el largo plazo se reducen significativamente. México requiere de una política macroeconómica que se haga menos dependiente de las importaciones en el mediano y largo plazo.

México necesita una política macroeconómica que sustituya nuestra dependencia del exterior de los bienes de capital, porque este es el aspecto de fondo, el aspecto que origina los constantes déficit en nuestra balanza comercial y cuenta corriente. Con fundamentos macroeconómicos sólidos, tales como déficit público controlado y déficit en cuenta corriente manejable, la volatilidad financiera internacional tiende a extinguirse en el mediano y largo plazo o tiene efectos marginales. La política macroeconómica de México debe buscar permanentemente el equilibrio de sus variables económicas internas, ejemplo: déficit fiscal/PIB, cuenta corriente/PIB, deuda pública/PIB, inversión total privada/PIB etc. Así como el monitoreo de sus índices de vulnerabilidad.

La estabilidad de las variables macroeconómicas es lo que brinda confianza al inversionista. Si las variables macroeconómicas son inestables, el inversionista se va con sus capitales.

El desarrollo de la economía nacional requiere de un marco macroeconómico estable: baja inflación, tasas de interés reducidas, tipo de cambio estable, crecimiento del empleo y remuneraciones salariales reales. Si no hay cambios en la política macroeconómica, el entorno seguirá siendo altamente diferenciado entre sectores y regiones. Los orientados al sector exportador tendrán un mejor desempeño y los orientados al mercado interno experimentarán una mejoría moderada. Así, el entorno externo continuará siendo determinadamente en el desempeño de la economía en el corto y mediano plazo.

Los números que se están alcanzando en el sector externo de la economía mexicana no tienen mucha relación con lo que está pasando en su ámbito interno. Como resultado existen dos Méxicos: el de la exportación y el de la producción nacional. México tiene la necesidad de contar con una política macroeconómica que brinde estabilidad. La estabilidad macroeconómica es la base del desarrollo económico de México. Con estabilidad económica, los agentes económicos (gobierno, empresas y familias) pueden planear en un horizonte de mediano y largo plazo; se fomenta el ahorro y la inversión y se elimina el costo económico que significa una elevada incertidumbre sobre el futuro. Las dos políticas fundamentales para la estabilidad macroeconómica de mediano y largo plazo, son la política fiscal y monetaria. Asimismo, es indispensable que haya armonía entre estas políticas y el resto de las políticas económicas.

La debilidad fiscal en México radica en que más de 40% de los ingresos dependen del petróleo; la carga fiscal es recaudatoria y no promotora; además, la carga tributaria del país recae en sólo la cuarta parte de la Población Económicamente Activa. Por ello se necesita la reforma fiscal integral. En dicha

debilidad radica la vulnerabilidad ante choques externos, como la caída de los precios del petróleo o la volatilidad de los mercados de capital. Así como es necesario deducir la dependencia que tienen los ingresos fiscales del petróleo, es necesario reducir el alto costo de la recaudación y la baja productividad del gasto público. También, debe integrarse parte de las actividades de la economía informal a la economía formal, aumentando los ingresos fiscales. Lo mínimo que se puede pedir a un sistema impositivo es que intervenga lo menos posible en el proceso económico. Por lo anterior, el país necesita volver a formar una cultura de la disciplina fiscal de largo plazo, que contribuya a la generación del ahorro y la riqueza. Las crisis económicas en México, a partir de 1970, tienen como factores comunes el déficit en cuenta corriente, déficit fiscal o ambos.

La inconsistencia de la política macroeconómica es la causa de las crisis económicas recurrentes en México y, por tanto, del deficiente nivel de vida de los mexicanos. Para revertir esta situación en el mediano y largo plazo es necesario una política macroeconómica consistente en su equilibrio.

La falta de estabilidad macroeconómica se debe, en gran medida, a políticas económicas cambiantes por falta de consenso nacional en cuanto al criterio en el manejo de políticas y variables económicas básicas. Por ello, se necesita monitorear (medir continuamente) los índices de vulnerabilidad de los indicadores macroeconómicos. Hay que tomar en cuenta que, a cierto nivel y bien manejados, los déficit no son malos. Por ello, lo que se tiene que medir es el abuso del déficit, es decir, el límite que pudiéramos permitir antes de considerarlo contraproducente.

El principal obstáculo de la economía mexicana está relacionado con su estructura interna, con su estructura macroeconómica. Por ello, se requiere una forma estructural que contemple reformas complementarias indispensables para lograr el objetivo de desarrollo nacional a mediano y largo plazo. En este punto se considera indispensable establecer un consenso sobre los criterios de mediano y largo plazo que normen los niveles de las variables macroeconómicas, en niveles deseables y compatibles con el sano desarrollo del país. Se deben establecer límites de corto, mediano y largo plazo a las distintas variables macroeconómicas. A fin de lograr esto, lo que México necesita es aplicar una política económica de Estado.

Una política económica de Estado es un acuerdo entre las fuerzas políticas, elevado a norma constitucional o ley secundaria sobre las cosas que son permanentes, que no cambian en lo fundamental, de una administración a otra.

La adopción de una política económica de Estado, tras el debate legislativo, implica fijar límites, integrados en la Constitución, relativos al ejercicio presupuestal, los déficit fiscales, la contratación de deuda pública, la formulación monetaria, la política de precios, etc. No se trata de una mayor intervención estatal; por el contrario, se trata de una auto limitación prudente, para asegurar la estabilidad. Una política económica de Estado necesariamente debe referirse

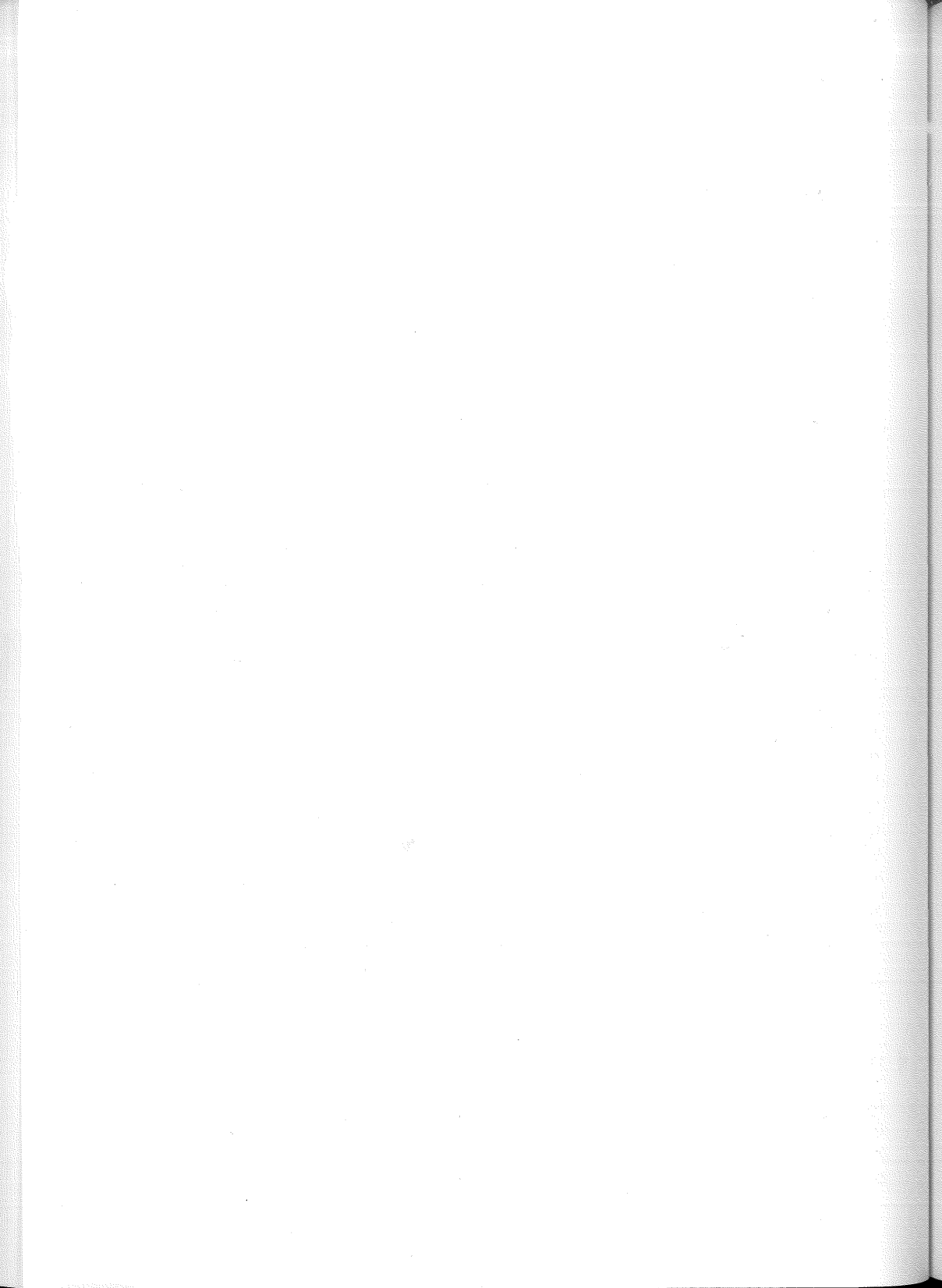
a los elementos medulares, a sus objetivos básicos y los instrumentos para su logro. La política económica de Estado debe identificar una exigencia común: La necesidad de dar a los agentes económicos un ambiente de estabilidad, certidumbre y visión de largo plazo. El establecimiento de una política económica de Estado tiene como fin que el crecimiento económico no sea sólo la perspectiva de un sexenio, sino que sea el instrumento para un crecimiento de largo plazo que beneficie a todos los mexicanos.

Bibliografía

- Beteta Vallejo, Ignacio, *La economía mexicana hacia el año 2000*, Bufete de planeación industrial, agosto de 1999.
- Centro de Análisis y Proyecciones Económicas para México (CAPEM) & Oxford, "Perspectivas Económicas del 2000", en *Economic Forecasting*, México, enero de 2000.
- Comité Nacional de Estudios Económicos del IMEF, *La política monetaria en México*, 19 de marzo de 1998.
- Heat, Jonathan y Asociados, "La vulnerabilidad de la economía mexicana", en *Ejecutivo de Finanzas*, marzo de 1998.
- Leal Sosa, Juan Carlos, *Los Desafíos económicos en el 2000*, División de Estrategia Económica, TV Azteca.
- Mantecón Gutiérrez, José, *Política Económica de Estado, transición democracia y reforma de las instituciones*, ponencia, IMEF, México, 1998.
- Opalín, León, "A mitad del camino", en *Ejecutivo de Finanzas*, México, enero de 1998.
- Peterson, Willis I., *Principios de economía Macro*, Editorial CECSA, México, 1998.
- Sánchez Gutiérrez, Manuel, *Política económica para una transición sexenal estable*, Dirección de Estudios Económicos de Grupo Financiero Bancomer, México, enero de 1999.
- Vera Ferrer, Óscar, "Panorama y expectativas de la economía mexicana para el año 2000", en *Ejecutivo de Finanzas*, México, enero de 2000.
- Vera Ferrer, Óscar; Deutsche Morgan Gren Fiell, *Política Macroeconómica*, ponencia, IMEF, México, 1998.

Bibliografía complementaria

El Financiero, periódico de circulación nacional. México, DF, ejemplares correspondientes a los meses de junio, julio y agosto de 2000.



Economía internacional vs. economía regional

EDGAR D. TOVAR GARCÍA¹

Introducción

Nuestro país ha adoptado, a partir de principios de la década de 1980, un modelo de desarrollo que ha sido bautizado como neoliberal, lo cual marca un cambio radical frente a la anterior postura proteccionista. Bajo este modelo, el país ha buscado involucrarse en procesos intensivos de integración económica; muestra de ello son los múltiples acuerdos de libre comercio que se tienen con Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia, Europa, Estados Unidos, Canadá e Israel. Además, en la actualidad se evalúa la posibilidad de establecer otros tratados de libre comercio con los países andinos, Japón y Brasil. Lo importante es que la nación ha adoptado una postura de libre comercio, pero ¿cuáles serán las consecuencias de sumarnos a esta política de liberalización del comercio internacional y de integración económica?

Además, prácticamente en todo el planeta están ocurriendo procesos similares, y aun más profundos, de integración económica. Esto, como han visualizado algunos economistas y científicos de otras ciencias sociales, ha transformado la manera en que se desenvuelve el comercio internacional, convirtiéndolo en algo muy similar al comercio interregional. Por lo tanto, las cuestiones de economía internacional se convierten en cuestiones de economía regional.

Así pues, ante este nuevo panorama, este nuevo orden económico del mundo, donde el libre comercio, la integración económica y la globalización son las grandes estrellas, los economistas esperamos obtener respuestas y predicciones del futuro de las naciones usando las herramientas que brinda la economía regional.

En el presente trabajo, busco mostrar las probables consecuencias de la integración de países como el nuestro al nuevo orden económico mundial, basándome en los postulados teóricos que la economía regional hace sobre los aconte-

1. Estudiante de la Licenciatura de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. El presente trabajo ganó el 1er. lugar, en la categoría de Estudiantes de Licenciatura, del 2º Premio de Ensayo Económico 2000, *Expresión Económica. Análisis Económico*.

cimientos ocurridos al interior de un país y sus regiones. Así, con una mezcla de teorías de la economía regional y la economía internacional, expondré lo beneficioso que puede ser el libre comercio y los procesos de integración para naciones similares a la nuestra.

Comercio internacional, bueno para todos

En la literatura económica internacional se hace uso de una serie de modelos, tales como: el modelo ricardiano de la ventaja comparativa, el modelo de factores específicos, el modelo Heckscher-Ohlin; y, actualmente, tenemos la nueva teoría del comercio internacional, que incorpora las economías de escala y la competencia imperfecta, y cuyo principal expositor es P. Krugman.² La principal conclusión de estos modelos es que el libre comercio beneficia a todos los países que participan en él. Tesis que nunca ha sido refutada, tal como señala Miltiades Chacholiades (1992). Más aún, ya desde el siglo XVIII, fecha en que la corriente llamada liberalismo toma fuerza, uno de los preceptos más importantes es que “el intercambio entre las naciones no sólo acrecentará la riqueza mediante la división internacional del trabajo, sino que también tenderá a reducir las tensiones políticas y la guerra”.³

No obstante lo anterior, es de todos conocida la existencia de múltiples barreras al comercio internacional, tanto naturales como artificiales, que van desde aranceles, cuotas, controles aduaneros, regulaciones, normas, diferencias en las monedas nacionales, hasta muchas otras más sutiles. Además, los gobiernos de los distintos países han venido utilizando políticas comerciales restrictivas al comercio internacional. Pero esto tiende a cambiar en los últimos años, ya que los economistas ortodoxos, respaldados por los modelos antes mencionados, pugnan en favor del libre comercio y, por los hechos, parece ser que los gobiernos le están haciendo caso a esta idea.

*Efectos nocivos de las barreras al comercio internacional*⁴

Los defensores del libre comercio hacen énfasis en los efectos nocivos de las barreras artificiales puestas al comercio, tales como los aranceles, cuotas, etc., ya que éstas, dicen, perjudican al bienestar mundial. El arancel, por ejemplo, crea

2. Para una revisión de estos modelos puede verse en Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional. Teoría y política.*, Tercera edición, Mc Graw Hill, España, 1995. Los capítulos 2, 3, 4, 5 y 6.
3. Esta cita fue tomada vía Internet, http://members.tripod.com/~Daniel_E_Cantoni/index-11.html Neoliberalismo y Derechos Humanos.
4. Para obtener una mayor información sobre la exposición que se encuentra bajo este subtítulo, véase: Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, segunda edición, Mc Graw Hill, México, 1992, pp. 179-182.

una brecha entre los precios extranjeros y los precios domésticos, e interfiere con la maximización del bienestar del mundo, fundamentalmente a través de las siguientes formas:

1. El arancel disminuye la producción mundial de bienes al revertir el proceso de la división internacional del trabajo, el cual está regido por la ley de la ventaja comparativa.

2. El arancel impone una asignación subóptima de bienes entre los consumidores.

Estas dos formas crean dos ineficiencias:

Primera ineficiencia (derivada de la primera forma)

Según la ley de la ventaja comparativa, cada país se especializa en la producción de aquel bien en el cual tiene una ventaja comparativa, aumentando así la producción mundial de cada bien. Los aranceles, en general, impiden que el mundo maximice estas ganancias en la producción.

La maximización de la producción mundial tiene lugar cuando las tasas marginales de transformación (es decir, los costos de oportunidad) se igualan entre los países. La idea es que cuando las tasas marginales de transformación son diferentes entre países, el mundo siempre puede incrementar la producción de un bien sin disminuir la producción de ningún otro. Dicho de otra manera, cuando los costos de oportunidad del país X y del país Y son iguales, el mundo no puede conseguir ganancias adicionales en la producción; es decir, la producción mundial ya se encuentra en su punto óptimo.

El libre comercio iguala los precios de los bienes en los diferentes países. Dado que los precios de los bienes son iguales a los costos de oportunidad, se deduce que el libre comercio conduce a la igualación de los costos de oportunidad entre los países. Por consiguiente, el libre comercio maximiza la producción mundial.

Como el arancel crea una brecha entre los precios extranjeros y los nacionales, y debido a que los precios de los bienes son iguales a los costos de oportunidad, se deduce que un arancel crea una divergencia entre los costos de oportunidad de los países. Un arancel impide al mundo maximizar la producción mundial (o percibir todas las ganancias potenciales del comercio).

Segunda ineficiencia (derivada de la segunda forma)

Además de impedirle al mundo maximizar la producción mundial, un arancel interfiere con la asignación óptima de los bienes entre los consumidores.

Una canasta fija de bienes se encuentra óptimamente asignada entre dos consumidores (o países) cuando, con la misma canasta de bienes, ya no es posible mejorar la situación de un consumidor (o país) sin empeorar la situación del otro.

La optimalidad se alcanza cuando las tasas marginales de sustitución en el consumo son iguales entre consumidores (o países).

Así, cuando las tasas marginales de sustitución de dos países son diferentes, siempre es posible reasignar los bienes y mejorar la situación de un país sin empeorar la del otro. Cuando estas tasas marginales de sustitución son iguales, la asignación de bienes se torna óptima y no es posible obtener ganancias adicionales en bienestar.

El libre comercio hace posible que los países igualen sus tasas marginales de sustitución en el consumo. Así, cada país consume en el punto donde su tasa marginal de sustitución del bien X por el bien Y es igual al precio relativo del bien X. El libre comercio iguala los precios de los bienes entre los países. Por lo tanto, el libre comercio iguala las tasas marginales de sustitución entre los países y conduce a la optimización.

El arancel crea una brecha entre los precios extranjeros y los precios domésticos. Debido a que los precios de los bienes son iguales a las tasas marginales de sustitución, se deduce que el arancel crea una divergencia entre las tasas marginales de sustitución de los países. Por consiguiente, el arancel le impide al mundo asignar los bienes de una manera óptima entre países.

En general, también podemos enunciar que todos los tipos de barreras al comercio internacional tienen efectos similares a los descritos para el caso particular del arancel, ya que éstas crean una brecha o divergencia entre los precios extranjeros y los precios nacionales de los bienes.

Pues bien, respaldados por las ideas y modelos anteriormente señalados, los economistas ortodoxos apoyan la eliminación de las barreras artificiales al comercio, es decir, pugnan por que los gobiernos eliminen sus políticas comerciales restrictivas y apoyan la ya vieja idea del *laissez-faire*.

Sin necesidad de entrar en los detalles por los cuales los gobiernos de las distintas naciones habían venido utilizado políticas comerciales restrictivas (modelos proteccionistas), hay que observar que, desde la década de 1980 y todavía más en la de 1990, se ha presentado un cambio muy importante en las ideologías y políticas comerciales que adoptan gran parte de los países del mundo. La prueba más concluyente de ello son los múltiples procesos de integración económica, que están construyendo un nuevo orden económico mundial, bajo la bandera del neoliberalismo y en el marco del fenómeno llamado globalización.

El nuevo orden económico mundial. Procesos de integración económica

Los distintos gobiernos nacionales, respaldados por la idea de cierto grupo de economistas sobre los beneficios del libre comercio, han adoptado políticas comerciales que acaban con el proteccionismo y brindan todo su apoyo a la nueva corriente denominada neoliberalismo, donde el mercado será el encargado de

asignar los recursos en prácticamente todos los ámbitos. Por lo tanto, en el marco internacional los gobiernos tienden intervenir cada vez menos en las cuestiones económicas, a la vez que ceden más peso e importancia a las leyes del mercado y al libre comercio (liberalización del comercio internacional). De esta manera, gran parte de las naciones y regiones del mundo entran en importantes procesos de integración económica.

La integración económica implica, básicamente, la reducción (o eliminación) de las barreras al comercio internacional, principalmente las tarifas, a través de acuerdos comerciales. Es posible distinguir 4 formas de estos acuerdos:⁵

1. Zona o área de libre comercio. Tiene dos características esenciales que lo definen:

- No hay barreras comerciales (aranceles, cuotas, etc.) entre los países miembros. No hay barreras tarifarias o no tarifarias entre ellos, es decir, no existe protección entre países miembros, pero sí frente al resto del mundo.
- Los países miembros no tienen la misma estructura tarifaria, es decir, las barreras que cada país miembro impone a los países no miembros son independientes. Cada país miembro impone las tarifas que desee frente a los países que no son miembros.

2. Unión Aduanera. Presenta las mismas características que la zona de libre comercio, sólo que ahora, además, se tiene una misma estructura tarifaria frente a los países no miembros. Es decir, los países miembros imponen las mismas barreras comerciales a los países no miembros.

3. Mercado Común. Esta tercera forma de integración presenta las mismas características que la unión aduanera, más la característica de libre movilidad de los factores de la producción entre los países miembros.

4. Unión Económica. Para caracterizar esta última forma de integración sólo hay que añadir, a las características que se muestran en el mercado común, una misma política económica entre los países miembros.

Como puede verse, el paso de una forma de integración a otra implica una intensificación creciente de las características de la forma anterior.⁶

Los acuerdos comerciales que tienen los distintos países son múltiples y de diversa índole. Tanto las naciones desarrolladas como las subdesarrolladas han comenzado a formar bloques comerciales, espacios informales de integración o ejes de vinculación de áreas regionales dispersas. Dentro de los bloques comerciales sobresalen los siguientes:⁷

-
5. Algunos autores mencionan 5 formas, donde la primera forma es la preferencia aduanal y a ésta le siguen las 4 que en este escrito se señalan.
 6. Esta situación queda muy bien ejemplificada si se observa el seguimiento histórico de integración de Europa, mismo que se expone en el presente trabajo.
 7. La información que aquí muestro sobre los bloques comerciales, fue tomada de: Ceballos,

Unión Europea (UE)

El origen de la UE se remonta al 18 de abril de 1951, cuando seis países (Francia, Alemania Federal, Italia, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo) suscribieron los Tratados de París, mediante los cuales se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la cual entró en vigencia a partir del 23 de julio de 1952. El objetivo principal de la CECA era lograr la coordinación de las políticas nacionales de fomento hacia este sector, incluyendo las labores de extracción, transformación y distribución; así, la industria del carbón y del acero adquirió una dimensión supranacional.

El éxito obtenido por la CECA fue tal, que el 25 de marzo de 1957 los mismos países firmaron los Tratados de Roma, vigentes a partir del primero de enero de 1958, en los que se comprometían a la libre circulación de mercancías y de capitales, con lo cual se creaba una zona de libre comercio denominada Comunidad Económica Europea (CEE).

Posteriormente, el primero de julio de 1968, los países miembros de la CEE eliminaron los aranceles que aún quedaban, sobre todo en el sector industrial, y acordaron la creación de un arancel externo común con lo cual la CEE se constituyó como Unión Aduanera.

Este proceso integracionista ha experimentado una expansión creciente. El 22 de enero de 1972, la Unión Aduanera acordó la incorporación del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, a partir del primero de enero de 1973; en 1981 lo hizo Grecia; y en 1986, España y Portugal, conformando así la llamada Europa de los Doce.

El primero de julio de 1987, los países miembros de la Unión Aduanera aplicaron el Acta Única Europea, mediante la cual se creó el Mercado Común Europeo (MCE) —que es la tercera forma de integración— garantizando así una liberación total de las relaciones comerciales para permitir el libre movimiento de mercancías, capitales e individuos, con igualdad de derechos y obligaciones, sin menoscabo de su nacionalidad.

En la cumbre de Maastricht, Holanda, celebrada entre el 9 y el 11 de diciembre de 1991, los países miembros del MCE se comprometieron a formar una unión económica, a partir del primero de enero de 1993, denominada Unión Europea (UE), que permitiría la unificación política y económica para el año de 1999.

La UE aprobó, el 3 de marzo de 1994, la adhesión de Suecia, Finlandia y Austria a partir del 1 de enero de 1995, para quedar formada por 15 miembros, a

Adalberto, *La economía mexicana en el contexto de la globalización*, Universidad Veracruzana, primera edición, 1997, pp. 38-44; y de: Dabat, Alejandro, (Coordinador), *México y la globalización*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, primera edición, 1994, Cuernavaca, Morelos, México. Véase los ensayos: "La transformación de la economía mundial" de Alejandro Dabat y Miguel Ángel Rivera Ríos, pp. 15-38; "La coyuntura mundial de los noventa y los nuevos capitalismos emergentes", de Alejandro Dabat, pp. 39-61.

saber: Alemania, España, Dinamarca, Luxemburgo, Reino Unido, Irlanda, Grecia, Holanda, Italia, Portugal, Bélgica, Francia, Suecia, Finlandia y Austria.

Uno de los grandes esfuerzos integradores de Europa es la formalización de la Unidad Monetaria Europea (UME) con la instauración de la moneda única, el euro, que a partir del 1 de enero de 1999 inicia un periodo de transición para operar en plenitud en julio de 2002. Con esto se crea el Banco Central Europeo (BCE), institución que será rectora de la política monetaria común.

La UE es la organización nuclear de un proceso integracionista en expansión que contempla otras adhesiones en un futuro inmediato, como pueden ser algunos de los países ex socialistas que se encuentran avanzados en su proceso de reconversión económica, como Polonia y Hungría.

Así, es posible distinguir tres tipos de capitalismo, emergentes en Europa. Primeramente, encontramos a los países pobres de la Unión Europea (Irlanda, Portugal, Grecia). En segundo lugar, se encuentran los países más dinámicos del Magreb, vinculados informalmente a Europa desde bastante tiempo atrás, como Marruecos o Túnez, con pocas posibilidades de asociación formal a la UE o de encabezar una integración subregional propia. Finalmente, los países del Este que han avanzado rápidamente hacia el capitalismo, como la república Checa, Polonia o Hungría, donde tienen lugar dos procesos de integración muy difíciles: el proyecto incierto de Zona de Libre Comercio Centroeuropeo y el proceso informal de vinculación al espacio eurooccidental, vía relocalizaciones de capital industrial, proceso aún muy limitado debido al proteccionismo de Polonia. Parecen estar lejos de una integración formal a la UE.

Asia-Pacífico

En la región Asia-Pacífico, el proceso integracionista más avanzado es el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), constituido por 18 países, a saber: Australia, Nueva Zelanda, Nueva Guinea, Brunei, Corea del Sur, China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwan, Canadá, Estados Unidos, México y Chile.

El APEC conforma, aproximadamente, 50% de la superficie terrestre, de la población y del comercio mundial, de acuerdo con estimaciones de la ONU. También, como puede apreciarse, incluye países con una gran heterogeneidad en su desarrollo económico.

En la reunión de Bogor, Indonesia, celebrada en noviembre de 1994, el APEC acordó la creación de una zona de libre comercio para el año 2020, de acuerdo con un mecanismo de desgravación gradual según el nivel de desarrollo de cada país; así, los países más desarrollados liberarán su comercio a partir del año 2010, los países de reciente industrialización lo harán en el año 2015 y los países más atrasados no harán lo propio hasta el año 2020.

El APEC representa un sistema de bloques, regidos por la competencia y que estarán conducidos en el ámbito regional por Estados Unidos y Japón.

Otros procesos integracionistas en la región son: el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), organización empresarial, con representaciones de Australia, Canadá, Chile, Corea, EU, Fiji, Filipinas, Hong Kong, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú y Taiwan, dedicada a la promoción del comercio y la inversión; la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico (PECC), organización tripartita formada por gobiernos, asociaciones empresariales y representaciones académicas, es la más numerosa, pues incluye a todos los países de la APEC, además de Perú y Rusia; la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), asociación formada por seis países (Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia), que pretende constituir una zona de libre comercio para el año 2008.

África

El África Negra (Subsahariana) cuenta con tres posibles áreas de integración subregional, la más factible es la constituida por la nueva Sudáfrica multirracial y su área de influencia (Botswana, Namibia, Zimbawe, Mozambique o Zambia), basada en un capitalismo industrial-financiero desarrollado, enormes recursos naturales, un gobierno de amplia base política-social y gran respaldo de los altos círculos del poder político y financiero mundial. Los otros polos potenciales se dan en África Occidental en torno a Nigeria y su área de influencia; y en el Oriental, alrededor de Kenia y sus nexos con Uganda y Tanzania. Pero son sólo polos potenciales, que todavía requieren de mayores avances en materia de cambio estructural y reforma política-institucional.

América

En el continente americano se han creado varios bloques comerciales. El más llamativo para nosotros, como mexicanos, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Las negociaciones para este tratado se concluyeron formalmente el 12 de agosto de 1992, y entró en operación el primero de enero de 1994.

El TLCAN tiene como objetivos la eliminación de las barreras al comercio, el fomento de la inversión, la promoción de la competencia, la protección de la propiedad intelectual, etc. y pretende aprovechar las potencialidades que brinda la complementariedad económica entre países miembros, para lograr una mayor competitividad internacional.

El TLCAN constituye el punto de partida de un tratado de libre comercio de América, con el cual se comprometieron 34 jefes de Estado reunidos en la

Cumbre de las Américas, celebrada en Miami, Florida, del 9 al 11 de diciembre de 1994 y cuyas negociaciones se espera terminar en el año 2005.

América Latina es la segunda región emergente en importancia después de Asia Oriental, por su dinamismo comercial y capacidad de atracción de capitales.

La incorporación de América Latina a las nuevas tendencias mundiales, no se ha dado en materia de crecimiento económico, sino por el avance hacia la superación de la crisis de la deuda, el cambio estructural y la incorporación a los procesos de globalización y regionalización. Los principales países de la región han recibido enormes flujos de capital internacional en todas sus formas (de cartera y directa). Cabe destacar que México es de los principales receptores en este rubro.

El proceso integracionista de América Latina es aún confuso e involucra a prácticamente todos los países de la región. Entre los principales acuerdos de integración figuran:

- El Mercosur (Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay).
- El Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México).
- El Pacto Andino (Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia y Venezuela).
- El Mercado Común Centroamericano (Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá).

Como puede apreciarse, prácticamente en toda América existen iniciativas integracionistas orientadas a conformar frentes regionales que permitan a estos países presentarse en el panorama internacional como interlocutores, con derecho a voz y a voto, a la hora de discutir los problemas que agobian a las economías en desarrollo, como son los flujos de capitales, el desarrollo tecnológico, la deuda externa, etcétera.

La globalización

La creación de estos bloques comerciales va acompañada de transformaciones aún más radicales a nivel internacional, dando origen a lo que ha sido denominado globalización. La globalización es un fenómeno económico que enlaza múltiples determinaciones sociales, políticas, culturales y ecológicas. No obstante, la manifestación económica —“Globalismo”, como lo llama Ulrich Beck—es sin duda la única que realmente se encuentra globalizada en la práctica. La globalización es el resultado del proceso de internacionalización de la producción y de las trasferencias entre países desarrollados, principalmente desde la posguerra de la Segunda Guerra Mundial. Conjuga los siguientes elementos importantes:

- El altísimo nivel alcanzado por el comercio internacional en relación a la producción mundial.
- El nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción y el comercio mundial.

- El surgimiento de una nueva división internacional del trabajo.
- La revolución de las comunicaciones.
- La unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un espacio operativo unificado.
- El altísimo nivel alcanzado por las migraciones internacionales y los mercados transnacionales de fuerza de trabajo.
- Los primeros intentos de coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas.

Como consecuencia, se debilita la importancia del mercado nacional como núcleo primordial del intercambio comercial; adquiere una nueva dimensión el mercado mundial, las empresas transnacionales se ven forzadas a ampliar sus alianzas estratégicas y los Estados nacionales a conformar bloques comerciales regionales para ampliar el espacio económico y competir más eficazmente.

La internacionalización del resto de las relaciones humanas no es menos importante. Las migraciones y viajes internacionales; la multiplicación de los contactos telefónicos; la internacionalización de las redes (Internet) y programas televisivos; la mundialización del deporte; la internacionalización de la mafia; la multiplicación de los problemas sociales y políticos que requieren soluciones internacionales, grupos internacionales de ecologistas o de derechos humanos; la necesidad de cooperación internacional requerida por la emergencia ambiental y sanitaria mundial, se suman para configurar una nueva lógica de interdependencia global que rebasa ampliamente los marcos nacionales. Ello alcanza el concepto político de soberanía estatal y el carácter nacional de los sujetos sociales.

Al efecto, la cuestión que deseo resaltar de estos cambios de la economía mundial es que parecen difuminar la distinción entre regiones y Estados o naciones. Así, si en estos bloques comerciales se logra establecer un mercado verdaderamente unificado, lo que ahora es economía internacional, entre las distintas naciones de estos bloques, se convertiría en algo indiferenciable de la economía regional en el interior de un país.

Esta transformación es muy clara cuando observamos lo que ocurre con el proceso integracionista de Europa, que es también el proceso más avanzado en el planeta.

La UE representa la fase más avanzada de la integración económica, *pues técnicamente la Europa de los Doce quedo reducida a una nación única* que plantea una problemática inédita, ya que significa la pérdida de la soberanía de los países miembros en áreas claves como la seguridad militar y la política económica.⁸

8. Ceballos, Adalberto, op. cit., p. 39. La cursiva es mía.

Es por esto que recientemente hay un resurgimiento del interés en el campo de la economía regional. Los economistas y otros científicos sociales esperan obtener claves del funcionamiento del nuevo orden económico mundial a partir del estudio del comportamiento de las regiones al interior de los países.

Economía regional. La cruda realidad

Los economistas hacemos una distinción importante entre el comercio internacional (flujo de bienes y servicios entre países) y el comercio interregional (flujo de bienes y servicios que tiene lugar en el interior de los países). Pero, como se mostró en el segundo punto del presente trabajo, en la actualidad existe una clara tendencia a la eliminación de las barreras comerciales entre países. Al eliminar las barreras comerciales, el comercio internacional se parece cada vez más al que ocurre al interior de las naciones y, por lo tanto, la distinción que se hace del comercio interregional y el internacional se debilita.

Bajo el nuevo orden económico mundial se eliminan varios de los obstáculos al comercio internacional, lo cual acarrea que los mercados internacionales tiendan a ser tan integrados como los mercados nacionales. Así, se esfuman las diferencias básicas que existen entre el comercio interregional y el comercio internacional.

Región y nación

Las diferencias del comercio entre regiones y naciones son cuantitativas, no cualitativas. Es decir, las mismas fuerzas están en funcionamiento tanto en el comercio interregional como en el internacional, pero su importancia relativa es diferente. En particular las regiones, en el seno de un país, tienden a estar mucho más especializadas que las naciones, y experimentan una movilidad de factores mucho mayor. Además, hay que tener en cuenta que entre las naciones el dinero es un problema, pero al interior de cada país es de los mecanismos más eficaces, cuando de relaciones económicas se trata.

Especialización y comercio. Las regiones dentro de un país (tal como los entidades federativas) tienden a estar más especializadas y a comerciar más que los países, incluso cuando las regiones tienen un tamaño tan grande como los países. Así, si los mercados internacionales se van integrando cada vez más, podemos esperar que los grados de especialización en la producción a nivel de naciones se asemeje cada vez más a los grados de especialización que ocurren en las regiones de un país.

Movilidad de factores. Si hay una diferencia abrumadora entre la forma en que funcionan los mercados en el interior de los países y como funcionan entre naciones, ésta es la movilidad del trabajo. Mientras que la movilidad del trabajo

en el interior de los países puede ser muy grande, la movilidad internacional del trabajo es pequeña.

En los procesos de integración económica más avanzados, bajo el nuevo orden económico mundial, existe un gran incremento en la movilidad de los factores de la producción, incluyendo el factor trabajo. Esto es muy claro en la Unión Europea, donde incluso los trabajadores pueden ahora tener gran movilidad. Así pues, una de las diferencias más radicales entre comercio interregional y comercio internacional, la movilidad de los factores de la producción, tiende a desaparecer.

La moneda. Otra diferencia de gran importancia entre las relaciones económicas al interior de un país y las que se dan entre países, es la moneda. Sabemos que cada país emite, a través de su Banco Central, su propia moneda, la cual es ineluctablemente aceptada por los agentes económicos del país específico, lo que facilita enormemente el comercio interregional. Pero la situación se complica al momento de establecer relaciones económicas entre países, puesto que las monedas son distintas. Hay tantas monedas en el mundo como países, y sólo unas pocas de ellas tienen aceptación mundial. Aunada a la diversidad de moneda, se encuentra la diversidad de tipos de cambio; la conjugación de esto no es más que otra barrera al comercio internacional. Tal como decía David Hume: el dinero no es el motor del comercio, sino el aceite. Pues bien, al interior de los países, este aceite (el dinero o la moneda) lubrica excelentemente, pero entre países este aceite es tan espeso y grasoso que impide un flujo adecuado.

Ahora bien, he señalado cómo, bajo los procesos integracionistas, estas diferencias se han debilitado. Los europeos, por ejemplo, al liberar su comercio han propiciado una nueva división europea del trabajo, lo que implica una mayor especialización (según dicta la teoría económica internacional). En la actualidad no existen barreras artificiales al flujo de los factores de la producción entre los países miembros de la UE y, por si fuera poco, hasta tienen una misma moneda: el euro.⁹ Por lo tanto, los asuntos de economía internacional se están convirtiendo en algo más parecido a los de la economía regional.

¿Qué pasaría si nuestra nación y cualquier otra no fuesen dos países distintos, sino dos regiones de un mismo país?

Si el nuevo orden económico mundial se dirige a transformar las naciones en regiones —o, por lo menos, conduce a las naciones a comportarse como regio-

9. Es necesario señalar que la intención de muchos otros países y bloques nacionales, es arribar a un grado de integración tan intenso como el que ocurre en Europa. Y así abrir la posibilidad de que, en el futuro, el mundo entero sea un ejemplo de la transformación de las cuestiones de economía internacional a cuestiones de economía regional.

nes—, es posible saber qué ocurrirá a los que se integren al nuevo orden económico mundial, a partir de nuestro conocimiento de la economía regional. Entonces, es fácil ver hacia dónde nos dirigimos con las políticas de libre comercio (neoliberalismo), si consideramos lo que ocurre al interior de nuestro país.

Supongamos que nuestro país alguna vez hubiera sido 32 diferentes naciones (que son los 31 estados y el DF) y después, por la firme creencia de que el libre comercio es beneficioso para todos, estas 32 naciones decidieran eliminar toda barrera comercial entre ellas y se convirtieran en regiones de un mismo país, creando así a México. Entonces, ¿cuáles son los resultados del libre comercio y de este proceso de integración?

Primeramente, la producción total de México sería mayor ahora, siendo una sola nación, que cuando se trataba de 32 naciones diferentes. El libre comercio y una mayor especialización han permitido el incremento en la producción (nuestra frontera de posibilidades de producción se ha desplazado a la derecha).

Ahora bien, es cierto que la rentabilidad de los factores de la producción se iguala en las 32 naciones, que ahora serían una sola. Observando los datos al interior de México encontramos que, en términos generales, es cierto.¹⁰ Los factores de la producción no reciben exactamente la misma retribución, pero sí es muy similar. Las tasas de interés son prácticamente iguales en un banco establecido en Zacatecas, que en uno establecido en Puebla. Los salarios son muy similares entre los distintos estados (aunque hay que considerar la disposición legal del salario mínimo).

El precio de los bienes y servicios también es muy similar en los distintos estados federativos que componen a México. Una coca-cola cuesta lo mismo en Jalisco que en Michoacán.

En términos generales, se cumplen todas las expectativas que plantean los modelos de economía internacional, a través de los cuales se apoya al libre comercio. Pero también es cierto que los estados que integran a México, aun cuando están en libre comercio, no se han desarrollado de igual manera. Existe un desarrollo desigual, donde sólo unos pocos centros regionales han logrado avances significativos (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) y el resto, lejos de mejorar, incluso pudieron haber empeorado. Lo claro es que el libre comercio no propició el desarrollo para todos e incluso generó procesos de desarrollo desconfiables para los centros más desarrollados, ya que su proceso de desarrollo va acompañado de fuertes problemas sociales y ecológicos (todos sabemos la precaria condición social y ambiental de vivir en un lugar como la Ciudad de México). En realidad, lo que se obtuvo con el libre comercio fue, a lo

10. Esto puede encontrarse en cualquier documento informativo emitido por el INEGI. Incluso, me parece que la percepción de la situación al interior de nuestro país, alcanza para ratificar lo que señalo.

mucho, un crecimiento de la producción desigual, pero no un verdadero desarrollo económico.¹¹

Por lo tanto, hay que tener en cuenta que bajo el nuevo orden económico mundial y bajo los procesos de integración en que se han visto involucradas la mayoría de las naciones —incluyendo la nuestra— es muy probable que se presenten las condiciones que predicen los modelos de la literatura económica internacional. Pero también es cierto que el desarrollo de las regiones (en este caso naciones) se dará de manera desigual, favoreciendo algunos centros y desfavoreciendo otros.

No puedo decir, a ciencia cierta, qué regiones (naciones) serán las beneficiadas y cuáles las perjudicadas bajo el nuevo orden económico mundial, ya que esto depende de factores que no busco tratar aquí. Lo que sí es cierto es que de ningún modo podemos tener la certeza de que incluyéndonos en un proceso de libre comercio y de integración económica lograremos obtener un mayor desarrollo para la mayor parte de los habitantes de nuestra nación.

Así pues, la cruda realidad es que el libre comercio no es beneficioso para todos. Tiene importantes ventajas en términos cuantitativos, pero no en términos cualitativos. Es cierto que la producción total aumentaría, el pago a los factores se igualaría y el precio de los bienes también, pero esto no da como resultado el desarrollo económico sino un crecimiento económico desigual. Por lo tanto, de qué nos sirve todo lo anterior si lo más importante, el desarrollo económico, sigue lejos e incluso más lejos de lo que se encontraba antes del proceso de libre comercio e integración.

En conjunto estos datos muestran algo que es muy claro, pero también desalentador: el nivel de desarrollo económico del Distrito Federal es muy superior al de Chiapas, con diferencias importantísimas en todos los renglones. La desigualdad en el desarrollo de los estados federativos de México se presenta, en distintos niveles, a lo largo de todo el país.

11. La distinción entre crecimiento económico y desarrollo económico resulta para muchos imperceptible. No obstante, es de suma importancia. El crecimiento económico implica solamente cambios cuantitativos (incremento en PIB *per capita*), mientras que el desarrollo económico, además de los cambios cuantitativos, implica cambios cualitativos que desembocan en un mejor nivel de vida de la mayor parte de la población; mayor bienestar para todos. En fechas recientes, el concepto de desarrollo económico se ha complicado aún más al agregarle el calificativo de "sustentable", que básicamente implica velar por las condiciones que heredarán las generaciones futuras.

Indicadores de desigualdad regional
México, 1990 (DF-Chiapas)

Indicador	DF	Chiapas	Diferencia DF/Chis.	Razón DF/Chis.
Ingreso				
Población ocupada que percibe un salario mínimo o más	77%	37%	40%	2.08
PIB per cápita (1) 1985	1.0	0.3	0.7	3.33
Ingreso promedio profesionistas (2,1)	1.0	0.7	0.3	1.43
Condiciones sociales				
% hijos fallecidos	3%	7%	-4%	0.43
% de la población (3) con postprimaria	65%	23%	42%	2.83
% viviendas con agua entubada	96%	58%	38%	1.65
Profesionales/servicios				
Médicos por 10,000 hab.	48.8	7.5	41.3	6.5
Contadores por 10,000 hab.	64.8	7.7	57.1	8.42
Abogados por 10,000 hab.	49.6	6.3	43.3	7.87
Finanzas públicas				
Ingreso estatal bruto per cápita (1)	1.0	0.7	0.3	1.43
Contribución federal per cápita (4,1)	1.0	1.5	-0.5	0.66
Participación federal en el presupuesto estatal	44%	93%	-49%	0.47

Fuentes: INEGI, 1993, 1995 y 1996.

(1) Índice: DF = 100.

(2) Incluye a las 10 principales profesiones.

(3) Población de 15 años y más.

(4) Comprende la participación federal en el ingreso del gobierno estatal, en los subsidios y en los préstamos federales.

No abundo sobre los datos del cuadro ya que éste no es complicado, y resultaría redundante sólo repetir la información que se presenta con claridad en el mismo. Ahora bien, cabe señalar que el DF y Chiapas comercian entre ellos sin ningún tipo de restricción, es decir, bajo el régimen de libre comercio. Así pues, *a priori* me atrevo a pensar que una vez que arribemos a la fase más avanzada de integración (Unión Económica) —que es hacia donde la política económica desea dirigir al país— nos convertiríamos en una especie de Chiapas, mientras

que algún otro de nuestros socios comerciales —Estados Unidos, por ejemplo— se convertiría en una especie de DF. ¿De qué nos sirve, entonces, el libre comercio?

Implicaciones de la teoría de Gunnar Myrdal en los procesos de integración

El lector probablemente ya habrá adivinado que el respaldo teórico de lo que expuse en la sección anterior se encontraba en la teoría del crecimiento desigual, donde destacan autores como Hirschman, Perroux, Myrdal y otros. Así pues, lo que hago en esta sección es una adecuación de las implicaciones de las teorías de Gunnar Myrdal a los resultados de la intensidad de los procesos integracionistas.¹²

Hay que tener en cuenta que para Myrdal y otros autores de la misma escuela, las fuerzas del mercado por sí mismas no sólo no eliminan la desigualdad regional, sino que incluso la agravan. Así, si dejamos todo en manos del mercado, el crecimiento de las distintas regiones será desigual.

La idea principal que quiero transmitir es que normalmente el juego de las fuerzas del mercado tiende a aumentar, más bien que a disminuir, las desigualdades entre regiones.¹³

Si las cosas se dejan al libre juego de las fuerzas del mercado, sin intervención estatal, las actividades económicas, culturales y artísticas se concentrarán en ciertas localidades y regiones, dejando al resto del país más o menos estancado.

Estas *localidades o regiones favorecidas* pueden deberse, a veces, a las condiciones naturales especialmente buenas para que las actividades económicas se desarrollen y concentren en ellas. Aunque también puede ser que estas localidades o regiones se vean favorecidas por un accidente histórico, es decir, por el hecho de que se hubiera iniciado con éxito alguna actividad en ese lugar.

Ahora bien, se ha señalado que las fuerzas del mercado crean desigualdad en el desarrollo regional, pero ¿cuáles son las causas? Myrdal señala que la desigualdad, cuando se dejan las cosas en manos del mercado, se da por la movilidad imperfecta de los factores de la producción. A esto se aúna la causación circular acumulativa, y, así, el equilibrio al que se supone deben llevarnos las fuerzas del mercado, es simplemente imposible.

Es de suma importancia entender el concepto de “causación circular”, para entender la razón principal por la cual las fuerzas del mercado no llevan al

12. He decidido enfocarme a las teorías de Myrdal, puesto que es el autor cuyo pensamiento me resulta más cercano, dentro de esta escuela. Su argumentación no es muy distinta de la de otros autores de la escuela del crecimiento desequilibrado, pero considero que él es el más sobresaliente.

13. Myrdal, Gunnar, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE, primera edición, 1959, México, p. 38.

equilibrio y, por tanto, no consiguen la eliminación de las desigualdades regionales. La teoría de la causación circular señala que un cambio en el sistema económico no da lugar a cambios compensadores; por el contrario, da lugar a cambios coadyuvantes que mueven al sistema en la misma dirección que el cambio original, impulsándolo más lejos. Es decir, si aparece un cambio exógeno negativo en la economía, éste, en lugar de generar un cambio positivo compensador, genera más cambios negativos que se sostienen y generan otros cambios en la misma dirección negativa, creando un círculo vicioso acumulativo y que se sostiene, a menos que ocurra otro cambio exógeno que cambie la dirección. Ocurriría justamente lo contrario si el cambio exógeno es positivo. La causación circular hace que un proceso social tienda a convertirse en acumulativo. Así, el sistema no se mueve por sí mismo hacia ningún tipo de equilibrio entre fuerzas, sino que se está alejando constantemente de tal posición.

Encontramos, entonces, que las localidades o regiones favorecidas por algún cambio positivo dentro del sistema, atraerán el flujo de los factores de la producción, pero este es un proceso de causación circular acumulativo que crea condiciones positivas y sostenidas para las localidades o regiones favorecidas (afortunadas) y, a la vez, genera condiciones negativas y sostenidas para las localidades o regiones desfavorecidas (desafortunadas).

Por lo tanto, las localidades o regiones que sufren un cambio exógeno positivo, que genera expansión económica, atraerán inmigrantes de otras partes del país. Como la migración es siempre selectiva —cuando menos respecto a la edad de los migrantes—, el proceso en sí mismo tiende a favorecer a las comunidades que están creciendo con rapidez y a perjudicar a las otras.

Los movimientos de capital muestran una tendencia semejante a incrementar la desigualdad. En las localidades o regiones en que se presenta un cambio exógeno positivo, que genera expansión económica, se impulsará la inversión; ésta, a su vez, aumenta el ingreso y la demanda, lo que da lugar a una segunda fase de inversión, y así sucesivamente. El ahorro se incrementará como resultado del ingreso más alto; pero tenderá a rezagarse con respecto a la inversión, ya que la oferta de capital tendrá que hacer frente a una vigorosa demanda. En otras regiones, la ausencia de un nuevo impulso expansionista implica que la demanda de capital permanezca en niveles relativamente bajos, incluso en comparación con la oferta de ahorros, los cuales de por sí son bajos, ya que el ingreso también lo es, y éste a su vez muestra tendencia a disminuir.

El comercio opera, fundamentalmente, sobre las mismas bases: a favor de las regiones ricas y progresistas, y en contra de las otras regiones. La liberación y ampliación de los mercados confiere, generalmente, las ventajas competitivas a las industrias establecidas en las localidades o regiones de expansión y genera el efecto contrario en las localidades o regiones desfavorecidas (desafortunadas).

Los resultados de la causación circular acumulativa pueden ser detenidos —lo cual es totalmente deseable cuando la dirección de los cambios es negativa—

por la aparición de algún cambio exógeno que vaya en la dirección opuesta y que tenga la fuerza necesaria para detener el sistema. De manera alternativa, la cadena que genera la causación circular acumulativa puede ser detenida mediante la aplicación de políticas económico estatales que hayan sido planeadas y aplicadas con la intención de detener el movimiento. Es importante notar que la posición de las fuerzas equilibradoras que de esta manera se establecen, no es el resultado natural del juego de las fuerzas del mercado.

En consecuencia, las desigualdades entre las regiones pueden reducirse y aun erradicarse con la intervención estatal. Lo que el Estado hace es contrarrestar los efectos de polarización del mercado, para lo cual se *supone* que el Estado es una institución pluralista y benefactora.

Las consecuencias

En el nuevo orden económico mundial, donde las grandes estrellas son el neoliberalismo, los procesos integracionistas y la globalización, se establecen las condiciones para incurrir en graves errores.

Primeramente he señalado, fundamentado en las teorías de Gunnar Myrdal, que el libre juego de las fuerzas del mercado más que eliminar las desigualdades regionales, tiende a agravarlas. No obstante, en prácticamente todo el mundo la doctrina predominante es la del liberalismo, *laissez-faire*. Por lo tanto, el modelo de desarrollo económico neoliberal que ha adoptado el país, no tiene otra posibilidad sino la de acrecentar la desigualdad económica que se tiene al interior del país y frente a otros países, dadas las implicaciones de la causación circular acumulativa.

Pero además, los modelos neoliberales van acompañados de fuertes procesos integracionistas; los cuales, conforme van avanzando a fases más intensas, también están debilitando y eliminando la posibilidad de que el Estado-nación pueda hacer uso de la política económica¹⁴ que se requiere para cambiar el rumbo negativo generado por cambios exógenos en el sistema. Es decir, se rompe la posibilidad consciente de parar el movimiento negativo de la causación circular acumulativa.

En suma, teóricamente el neoliberalismo implica la no intervención del Estado en los asuntos económicos; lo cual, en la práctica, aún dista mucho de lo que dicta la teoría. Pero hacia allá es a donde parecen querer ir los países capitalistas. Si a esto le sumamos que la integración económica —la planeación y aplicación de las políticas— se sujeta a los intereses de todos los países miembros, el resultado lógico es el debilitamiento y pronta eliminación de la única

14. Véase las características de la última fase de la integración económica (la Unión Económica), donde se tiene una misma política económica entre los países miembros.

herramienta que se tiene para parar el movimiento negativo, generado por cambios exógenos y causación circular acumulativa.

Adicionalmente, es necesario recalcar que la doctrina neoliberal y la integración económica se desenvuelven en el marco del fenómeno llamado globalización. Y, tal como dice Ulrich Beck, es una ironía el hecho de que algunos políticos pidan a voces mercado, mercado y más mercado, sin darse cuenta de que, de esta manera, están matando el nervio vital y agotando las posibilidades de dinero y de poder; además, agregaría yo, eliminan la única forma que tenemos de salir conscientemente del subdesarrollo.

Conclusión

Según los principales modelos en la literatura económica internacional, el libre comercio beneficia a todos los países que participan en él. Pero la realidad es otra. Se plantea que el libre comercio es beneficioso puesto que permite incrementar la producción total, iguala el pago a los factores de la producción y el de los bienes, lo cual, en general, es cierto; y lo podemos comprobar observando la realidad hacia dentro de las regiones de un país. Pero también, basados en un análisis regional, podemos observar que bajo el libre comercio se crean procesos de crecimiento desiguales, donde sólo unas cuantas regiones se convierten en fuertes núcleos de crecimiento y atraen prácticamente toda la actividad económica hacia ellos, y esto en muchos casos perjudicará y empeorará la situación que prevalecía en otras regiones.

Así pues, es fácil saber hacia donde nos dirigimos con las políticas que apoyan el libre comercio y la integración económica, con tan sólo mirar lo que ocurre al interior de nuestro país. El cual es una "zona de libre comercio y mucho más", y lo que ha generado es tan sólo un crecimiento desigual, donde unas pocas regiones logran cierto crecimiento (las regiones alrededor de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) y el resto del país se encuentra en una situación precaria. Además, el crecimiento que acompaña a estos pocos núcleos no va acompañado de un verdadero proceso de desarrollo, ya que engendra múltiples problemas sociales y ecológicos (contaminación, delincuencia, sobrepoblación, etcétera).

La desigualdad económica que se presenta entre los distintos países no puede desaparecer con la integración económica y la globalización, al contrario de lo que afirma el neoliberalismo, puesto que la consecuencia de estos fenómenos es dejar toda la actividad económica en manos de las fuerzas del mercado, y así se elimina cualquier posibilidad de intervención estatal.

En consecuencia, todas las naciones que han sido embaucadas por la globalización y han adoptado la doctrina neoliberal acompañada de una política integracionista se dirigen al suicidio. Están creando las bases para la eliminación

de la intervención del Estado en los asuntos económicos y, por lo tanto, están aniquilando la única posibilidad consciente de modificar el movimiento, probablemente negativo, de la causación circular acumulativa. Es decir, se liquida el instrumento que permitiría disminuir la brecha entre regiones ricas (países ricos) y regiones pobres (países pobres).

La solución a este dilema, para los países que ya se encuentran muy avanzados y no piensan dar marcha atrás en sus preceptos liberales, integracionistas y globalizados (como es el caso de Europa), radicará en la posibilidad de encontrar una institución que cumpla las funciones pluralistas y benefactoras que venían realizando cada uno de los Estados nacionales. Encontrar dicha institución es una tarea muy difícil; si no se tienen los elementos necesarios para su creación e implantación, el resultado del nuevo orden económico mundial no puede ser otro que el fracaso. Los europeos parecen estar conscientes de esta necesidad, pero han avanzado poco. Tal como señala George Soros, la Unión Europea funciona razonablemente bien en la esfera económica, pero en la esfera política no ha habido prácticamente ninguna delegación. La Comisión Europea está sometida a la autoridad del Consejo de Ministros, que se guía más por intereses nacionales que por el interés común. Esto ha generado un grado creciente de descontento, que se expresa a través de una minoría, en aumento, que rechaza la idea de Europa y abraza tendencias nacionalistas y xenóforas. El fracaso puede conducir a la desintegración de la Unión Europea, porque la integración es un proceso dinámico: si no avanza, es probable que retroceda.¹⁵

Para países como el nuestro, aún es tiempo de detenerse, repensar las cosas, escarmentar en cabeza ajena y evaluar la posibilidad de crear una institución que cumpla las funciones de un Estado-nación pluralista y benefactor que vele por la igualdad y los intereses de todo el género humano, y, más aún, de todos los que habitamos este planeta.

Bibliografía

- Beck, Ulrich, *¿Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Paidós, primera edición, 1998, España, 221 pp.
- Ceballos, Adalberto, *La Economía Mexicana en el Contexto de la Globalización*, Universidad Veracruzana, primera edición, 1997, 231 pp.
- Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, segunda edición, Mc Graw Hill, México, 1992.

15. Soros, George, *La crisis del capitalismo global*, Editorial Plaza & Janés, México, 1999, pp. 258 y 259.

- Dabat, Alejandro (Coordinador), *México y la globalización*, Cuernavaca: UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, primera edición, México, 1994.
- Harry, Richardson, *Elementos de economía regional*, Alianza Editorial, España, 1975. Principalmente el capítulo 2, "Crecimiento regional", pp. 49-63; y el capítulo 3, "Localización y aglomeración", pp. 75-93.
- Krugman, Paul, y Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional. Teoría y política*, tercera edición, Mc Graw Hill, España, 1995.
- Myrdal, Gunnar, *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas*, FCE, primera edición, 1959, México, 188 pp.
- Opalín M., León, *Globalización y Cambio Estructural*, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., México, primera edición, 1998.
- Palacios, Juan José, *La política regional en México 1970-1982*. Principalmente el capítulo 2. En específico, la exposición acerca de la escuela del crecimiento desequilibrado.
- Polese, Mario, *Economía urbana y regional*. Principalmente los capítulos 2, "Espacio geográfico y costos económicos"; 3, "Externalidades y economías de aglomeración"; 5, "Desarrollo económico regional"; 6, "Disparidades regionales; y 9, "La localización de las actividades económicas en el espacio nacional".
- Soros, George, *La Crisis del Capitalismo Global*, Editorial Plaza & Janés, México, 1999.
- Dávila F., Alejandro, "Globalidad, Gobierno y Mercado", en *Expresión Económica*, vol. 1, No. 1, septiembre-diciembre, pp.40-49.
- Acosta S., Adrián, "Globalización y Educación Superior en América Latina", en *Expresión Económica*, vol. 1, No. 2, enero-abril, 1999, pp. 5-17.
- Arámbula M., Enrique, "Globalización y Democracia: reorientar la política económica mexicana a partir de la apertura comercial", en *Expresión Económica*, vol. 1, No. 4, septiembre-diciembre, 2000, pp. 5-18.
- Curriel G., Carlos, "El papel de las empresas transnacionales en los procesos de integración y globalización económica", en *Expresión Económica*, vol. 1, No. 4, septiembre-diciembre, 2000, pp.41-51.

Internet

Neoliberalismo y Derechos Humanos. http://members.tripod.com/~Daniel_E_Cantoni/index-11.html

El neoliberalismo, una nueva religión. Por: Horst Kurnitzky
<http://www.icf.de/YaBasta/ybnlreli.htm>

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por: Jaime Raúl Alejandro Romero Jiménez. <http://www.chi.itesm.mx/~investig/6tlcan.html>

¿Por qué es necesario celebrar Tratados Comerciales Internacionales? Por: Jaime Raúl Alejandro Romero Jiménez. <http://www.chi.itesm.mx/~investig/6tlcan.html>

Caracterización general de la economía mexicana y la restricción del sector externo

JUAN RAMIRO DE LA ROSA MENDOZA¹

Introducción

El presente artículo es una exposición de algunas de las condiciones generales dentro de las que se ha movido la economía mexicana a lo largo de la década de 1990, es decir, en la etapa de apertura económica. Además, se hace alusión a los antecedentes inmediatos que han producido los cambios sustanciales que nuestra economía ha sufrido, para lograr conformar un nuevo tipo de flujo comercial y de capitales.

El indudable éxito exportador que ha experimentado el sector manufacturero, aunque concentrado en pocas y grandes empresas, no ha sido suficiente para controlar los déficit comerciales, que se traducen en escasez de divisas, conformando uno de los problemas estructurales que ha caracterizado a la economía mexicana a lo largo de su desarrollo. Esto impone un límite al crecimiento económico, llamado restricción externa al crecimiento. Por otro lado, los beneficios de la apertura no se han diseminado al interior de la economía de manera más diversa e integral, por lo que es posible decir que las grandes diferencias que siempre han existido en la economía mexicana aún persisten, y no se percibe que en el futuro inmediato esto pueda remediarse.

Por consiguiente, lo que a continuación veremos será una historia aún sin desenlace.

Agotamiento de un patrón de producción

Hacia la década de 1960, llega a su fin la etapa de crecimiento con baja inflación que caracterizó a la posguerra. Las economías latinoamericanas, luego de un

1. Profesor Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Estudiante del Doctorado en Economía de la UNAM. Correo-E: delarosa@correo.azc.uam.mx

periodo de auge industrializador y de elevado crecimiento, dentro de la era conocida como Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), arriban a esta época sin llegar a convertirse en economías capitalistas plenamente maduras, con una industrialización trunca (usando los términos de Fajnzylber), que ha recorrido con éxito las fases de implantación de industrias fáciles (productoras de bienes básicos: textiles, zapatos, alimentos, etc.) e industrias medias (productoras de bienes de consumo dirigidas a capas medias: electrodomésticos, automotrices y servicios para sectores cada vez más urbanizados); sin embargo, tal auge industrializador no alcanzó a devenir en una fase de industrialización más amplia, la de bienes complejos, que incluye la producción de bienes de capital. Ello caracteriza a estas economías como altamente dependientes de importaciones, y con una elevada propensión a importar.

Esto supedita las importaciones en función del ingreso. Por ello, mientras mayor ritmo de crecimiento tiene la economía, mayor será también el flujo de importaciones. No es un problema nuevo. Ya la CEPAL lo identificaba entre uno de los problemas por resolver, y proponía hacerlo a través de la industrialización, sustituyendo importaciones (modelo ISI) y aplicando políticas proteccionistas.²

En general, la industrialización de un país es identificada como una etapa necesaria para llegar a ser una economía desarrollada y moderna.³ Ahora bien, en el caso de México, la industria estuvo fuertemente financiada por el desarrollo del sector agrícola y su capacidad de exportación, al inicio de la industrialización. La caída de la productividad del sector agrícola mermó la producción y su rentabilidad, hacia la mitad de la década de 1960. Curiosamente, el capital externo impulsó el proceso industrializador, a través de la inversión extranjera directa, mediante la implantación de empresas transnacionales; evidentemente, sin un orden estratégico por parte del Estado, más bien guiado por los sectores de mayor rentabilidad probable. Ello fue conformando una economía fuertemente oligopólica y orientada a satisfacer las necesidades de las capas medias de la sociedad.

2. Uno de los autores más importantes al respecto, fue Raúl Prebisch.

3. "La industrialización es un proceso. Las características esenciales de un proceso inequívoco de industrialización, son las siguientes: Primera, la proporción de renta nacional derivada de actividades manufactureras y de la industria secundaria en general, aumenta; segunda, la proporción de población activa que trabaja en las industrias manufacturera y secundaria en general, también muestra una tendencia ascendente; tercera, mientras estas dos razones aumentan, la renta per cápita de la población también se incrementa [...] Hay otras características que se asocian [...] con la industrialización o con un proceso más general que Kuznets ha llamado 'crecimiento económico moderno' (Kuznets, 1966). Éstas incluyen el estrechamiento y finalmente la desaparición de la brecha entre las productividades per cápita de los sectores secundario y primario (agricultura, pesca y actividades forestales, continuos cambios en los métodos de producción, adaptación de nuevos productos, aumento de la población que vive en las ciudades, cambios en las [tasas] relativas del gasto en la formación de capital y en el consumo, etc." Kumar Bagchi (1993).

Al mismo tiempo, se conformó algo que se ha dado en llamar economía dual, que, en los términos más simples, se refiere a la existencia simultánea de sectores tradicionales y sectores capitalistas modernos. En la actualidad, el concepto parece ampliarse para lograr caracterizar economías donde existe un sector exportador con elevada productividad, “un sector manufacturero intermedio que produce bienes no transables para el consumo interno, y un sector tradicional agrícola/urbano informal”.⁴

Si bien en las décadas de 1950 y 1960 el capital fluye directamente ligado a la producción, por el impulso de las empresas transnacionales, en la década de 1970, cuando el avance industrializador comienza a tener signos de agotamiento, el capital externo sigue llegando bajo la forma de préstamos al Estado —para cubrir un déficit fiscal cada vez más amplio, debido a su intervención directa en la producción, a través de múltiples empresas paraestatales—. En la segunda mitad de la década de 1970, una buena parte de esos recursos presumiblemente se dirigen a desarrollar la base para la producción y exportación de petróleo, en esa aventura que tuvo un inicio prometedor (1977) y un rompimiento prematuro y catastrófico (1982). El crecimiento de la deuda externa en toda esta etapa, se convirtió después en un problema que ha maniatado al Estado en la elaboración de la política económica, dado que el peso del servicio de la deuda (pago de intereses y amortización) ha gravitado desde entonces en los planes económicos y en el ejercicio del presupuesto.

El financiamiento del desarrollo ha sido siempre un problema presente en las economías sin suficientes recursos de capital. Se ha dado en llamar a la década de 1980 la “década perdida”, en función del bajo crecimiento en esta etapa y de los costos sociales implícitos derivados del manejo en la administración de la crisis. Recordemos que “de 1970 a 1982 la deuda externa de México se incrementó en forma acelerada, al pasar de 6,000 mdd a más de 80,000 mdd; después de ello el financiamiento cesó bruscamente”.⁵ El ajuste obligado por el sobreendeudamiento postergó los objetivos de crecimiento económico y contrajo las posibilidades de demanda y de producción. “De 1982 a 1988 México transfirió, en promedio anual, poco más de 5% de su producto y en el mismo período el PIB real per cápita cayó 10%”.⁶

La libre flotación de las monedas

Retomemos la década de 1970, ya que es rica en cambios y reacomodos económicos. El sistema de paridades fijas estuvo vigente por el acuerdo de Bretton

4. Kanbur y McIntosh (1993).

5. Lecuona, R., (1996:87).

6. *Ibidem*.

Woods hasta que éste se hizo añicos, hacia 1971, con una devaluación del dólar, por la incapacidad de seguir respaldando el valor del dólar en paridad con el oro. Se trató de sustituir al oro con Derechos Especiales de Giro (DEG's), lo cual no fue posible, en parte, por la falta de apoyo estadounidense.⁷ Una nueva devaluación del dólar en 1973, provoca en definitiva la ruptura para lograr establecer un nuevo sistema paritario. Las paridades fijas desaparecen. A partir de entonces, las monedas pueden flotar libremente. Es decir, ante la imposibilidad de regular la oferta mundial de monedas de reserva (dólar) y con ello su valor, entonces, el ajuste se da por la flexibilidad de los precios de las monedas en el plano internacional. En la práctica, ello depende de la liquidez internacional. Ahora bien:

El crecimiento de la liquidez internacional continúa dependiendo de los desequilibrios de pagos de las mayores economías del mundo, que representan la gran fuente primaria de liquidez internacional. Cuando los países emisores de moneda de reserva registran un déficit de pagos, cuentan con libertad considerable para no corregirlo ya que, al aceptar el resto del mundo su moneda, pueden financiar sus déficit externos mediante la emisión de la misma.⁸

Esto nos conduce a decir que economías como la mexicana, que son pequeñas,⁹ que no generan moneda de reserva (como sí lo hacen los países industrializados), dependen de la existencia de liquidez internacional para financiar sus excesos de gasto, público o privado.¹⁰ Tal liquidez puede venir bajo la forma de préstamos o de inversión extranjera, directa o de cartera. México ha sido siempre receptor de capitales. En las décadas de 1950 y 1960 se privilegió la entrada de inversión extranjera directa, desarrollando empresas transnacionales. En la década de 1970, cobra importancia la entrada de préstamos (ya vimos que esto condujo al crecimiento de la deuda externa). La década de 1980 es una etapa de ajuste y escaso financiamiento; hacia fines de esta década y comienzos de la de 1990, México comienza a tener nuevamente acceso a financiamiento, aunque esta vez se trata de un capital con un nuevo carácter: inversión extranjera de cartera, es decir, financiamiento de corto plazo y, por lo tanto, volátil.

A nivel mundial, en la década de 1980 se desata un proceso de bursatilización de la economía, que se refiere a la pérdida de espacio de la intermediación

7. "Estados Unidos no dio su anuencia al proyecto [...] porque no quería constreñir sus necesidades de política interna a los dictados de un organismo internacional". Martínez, I., (1996:78).
8. Buira, A., (1996:67).
9. La distinción es simple: las economías grandes, por su importancia en el mercado mundial, pueden incluso fijar o determinar precio de una mercancía x , dada la extensión de su oferta; las economías pequeñas, dada su oferta limitada, se dice que son tomadoras de precio (fijado en el mercado).
10. No debemos olvidar que todo exceso de gasto de una economía, adquiere la forma de déficit en cuenta corriente en la balanza de pagos. Por lo tanto, habrá un saldo positivo en la cuenta de capital, como financiamiento a dicho déficit.

bancaria, y la emergencia de la financiación a través de la bolsa de valores, privilegiando la inversión en acciones de empresas y títulos negociables (como los expedidos por el Estado), por ende los capitales emigran hacia los países que tengan una mejor composición entre rentabilidad y seguridad. Para ello, los países receptores de inversión requieren liberalizar la cuenta de capitales. Se inicia entonces este proceso de desintermediación bancaria, sustituida por la emisión y colocación de títulos negociables, creciendo las entidades que manejan los mismos, entre las cuales podemos contar las sociedades y bancos de inversión, fondos mutuales (constituidas por miles de empresas que manejan recursos especulativos de pequeños y medianos ahorradores), fondos de protección (generalmente operando con derivados) y fondos de pensiones.¹¹

Algunos aspectos relacionados con la liberalización financiera

Aunque en México la liberalización financiera ocurrió después de la liberalización comercial, en términos cronológicos, nos interesa desarrollar aquí este punto, para ligarlo con las reflexiones hechas en el apartado anterior. En el apartado siguiente nos referiremos al aspecto comercial.

Hasta antes de la crisis de 1994-1995, México lograba acumular reservas gracias a la gran afluencia de capitales que se percibía desde inicios de la década, favorecida por la apertura de la cuenta de capitales, que permitía a extranjeros invertir en bolsa. Este fue el principal elemento que ayudó a mantener déficit mayores en la cuenta comercial, mientras el peso se sobrevaluaba. En 1990-1993, cuatro quintas partes correspondían a inversión en cartera.

Luego que en la década de 1980 México fue un exportador neto de capitales, debido al elevado servicio de la deuda externa diversificada en un gran número de bancos privados, y después de una renegociación de la deuda, en la década de 1990 el capital externo comienza a fluir nuevamente al país, lo cual se notó en el incremento de sus reservas internacionales. Por ejemplo, para fines de 1993, el Banco de México acumulaba \$25,110 mdd., cuando a fines de 1988 tenía solamente \$5,279 mdd. Del ingreso de capital externo, una quinta parte correspondía a

11. Los fondos mutuales "manejan los recursos de millones de pequeños y medianos ahorradores [...] Empezaron a aventurarse en los mercados emergentes como una manera de maximizar sus márgenes de rendimiento. Sus gerentes están sometidos a una intensa presión para ofrecer los mejores resultados financieros a corto plazo.... Pueden tomar decisiones radicales que modifiquen la composición de sus carteras mediante la desestabilización de los mercados del país huésped [...], Rivera Ríos, M. A., (1996:53-54). Por otra parte, los derivados son títulos de crédito intercambiados por otros de diferente naturaleza o características, con el propósito principal de prevenir los riesgos individuales y redistribuirlos entre las instituciones gestoras (los grandes bancos), Dabat, A. (1995:867). Se puede agregar que "aún más agresivo (que los fondos mutuales) es el comportamiento de los fondos de protección, instituciones que operan con derivados de una altísima orientación especulativa", Rivera Ríos, M. A., (1996:54).

inversión extranjera directa, mientras el resto (concretamente, unos \$60,000 mdd. que ingresaron durante el periodo 1990-1993) se distribuía en inversión de cartera, préstamos externos obtenidos por empresas y entidades financieras del sector privado y repatriación de capitales fugados.

La tasa de ahorro interno, como porcentaje del PIB, va disminuyendo de 19.3% en 1988, a 15.8% en 1994, con un leve repunte en 1990, mientras que la tasa de ahorro externo con respecto al PIB se va incrementando de 1.1% en 1988 a cerca de 8% en 1994, que corresponde exactamente al déficit en cuenta corriente (proporcional al PIB), y si sabemos que el déficit público fue prácticamente inexistente en el periodo, el exceso de inversión privada fue financiada por capital externo.

El gran componente del déficit en la cuenta corriente fue el déficit comercial, provocado en buena medida por la acelerada apertura. Una de las cuestiones que más ayudaron a sostener tal proceso de apertura, como hemos señalado antes, fue la rápida liberalización financiera y de entrada de capitales caracterizada por los aspectos siguientes: se comenzó a permitir a no residentes comprar títulos del gobierno mexicano, desde fines de 1990; de manera más amplia, los extranjeros también podían adquirir bonos, acciones y otros instrumentos del mercado monetario. Desde luego, esto coincide con un proceso de reprivatización bancaria; además, desaparece el encaje legal como instrumento de la política monetaria. En consecuencia, el crédito pudo expandirse con mucha mayor rapidez en un ambiente de inadecuada regulación bancaria.

Composición porcentual de las entradas de capital a México y otros países, 1990-1993

	México	Argentina	Chile	Tailandia	Indonesia
Inversión de cartera	67	37	22	5	-3
Inversión extranjera directa	21	42	31	20	28
Otras	12	21	47	75	75
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Banco de México, 1995; FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, enero de 1995. Tomado de Stephanie Griffith Jones, 1996.

Lo que se observa es un rápido proceso de internacionalización de los títulos de crédito. Estas inversiones, con sede en los Estados Unidos, comenzaron a fluir hacia los llamados mercados emergentes, en búsqueda de elevada rentabilidad y menores riesgos. En términos generales, "la inversión de cartera se convirtió en la principal forma de inversión de capital en el mundo, por encima de los

préstamos bancarios y de la inversión directa".¹² Las economías se han vuelto muy vulnerables ante la tremenda movilidad de estos capitales, las monedas tienden a ser más frágiles y los efectos de contagio se diseminan rápidamente. Es la volatilidad y el carácter especulativo de las inversiones lo que acarrea tales consecuencias.

Ya hemos dicho que México, ante el auge de inversiones de capital volátil, eliminó restricciones para recibir capital foráneo en el mercado de valores, y se convirtió en uno de los principales receptores a escala mundial (China fue otro país importante al respecto), en un flujo superior incluso a los déficit de cuenta corriente, por ello, las reservas del banco central crecieron en esa época: no por una floreciente actividad comercial, sino por el auge en la entrada de capitales.

La apertura y la nueva orientación de la economía

La baja en la rentabilidad de los negocios, la inestabilidad creciente del sistema financiero internacional, y la caída en los niveles del comercio, a partir de la década de 1970, ha obligado al capitalismo a estar en búsqueda de un nuevo orden económico. La etapa de auge y crecimiento de la posguerra ha dado paso a otra de estancamiento e inflación, con altos niveles de desempleo y signos de inestabilidad e incertidumbre. Ello generó un ambiente propicio para el desplazamiento de la corriente keynesiana, dominante cuando menos por tres décadas (1940-1970). En el terreno teórico, los enfoques de estimulación de la demanda son desplazados por políticas de corto plazo por el lado de la oferta, manteniendo a una economía constreñida, influidas por el moderno *mainstream* económico.

El punto de vista convencional ahora es que las políticas keynesianas de estimulación de la demanda no son ni efectivas ni necesarias. Una política monetaria con un banco central independiente, en paralelo con un déficit gubernamental mínimo, es el único enfoque válido para obtener crecimiento económico sin inflación.¹³

En el caso particular de América Latina, la década de 1980 constituyó una etapa de transformación a través de lo que se ha dado en llamar la reforma económica, llevada a cabo a partir de tres ejes:

- a) Privatización.
- b) Liberalización económica o desregulación.
- c) Apertura comercial.

Llegado a su límite el modelo sustitutivo de importaciones, que implicaba una importante intervención del Estado, las economías latinoamericanas han ido

12. Dabat, A., (1995).

13. Davidson, P., (1997:114).

depositando su paquete de políticas en una mayor dependencia de la acción del mercado, a través de la reforma ya mencionada. Al respecto:

Los rasgos diferenciadores de la estrategia económica se aprecian en la intensidad de las reformas, en la secuencia entre éstas y las políticas de estabilización, en las modalidades de la política cambiaria (tipo de cambio fijo, reptante, con o sin banda de flotación) y de la liberalización de la cuenta de capital (grado de profundidad, secuencia entre apertura comercial y financiera), en la política antiinflacionaria (rapidez de la reducción inflacionaria, con o sin indización), en el grado de intervención correctora (transferencias y focalización del gasto público) y en el peso relativo del gasto público en el PIB y del gasto social en el gasto público.¹⁴

Ahora bien, dentro de los fundamentos de la industrialización orientada a las exportaciones, se encuentra la:

Asociación positiva entre el comercio y el desarrollo explicados por el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (o modelo de ventajas comparativas de costos). Éste enfatiza la producción neutral u orientada hacia las exportaciones de las manufacturas para maximizar la asignación eficiente de los factores de producción y una especialización entre las naciones de acuerdo con sus respectivas ventajas comparativas de costos (Balassa, 1981)... Esta 'racionalidad intuitiva darwiniana para el libre comercio' (Bhagwati, 1991) sostiene que el grado y la estructura de protección en la periferia bajo la ISI tuvo un importante impacto negativo en la asignación de sus recursos y, subsecuentemente, en sus exportaciones y la estructura económica en general [...] Una mejor asignación de los recursos es la fuente más importante de beneficios del libre comercio [...] Amplias evidencias empíricas proporcionadas por [algunos] autores sugieren que el desempeño de las exportaciones, particularmente de bienes manufacturados y dentro de un sistema de producción orientado hacia el mercado, se asocia positivamente con un mayor dinamismo del crecimiento económico. Analizando el caso de los Nuevos Países Industrializados en el Este de Asia, opuesto a la ISI en Latinoamérica, Balassa enfatiza los efectos dinámicos del crecimiento exportador [...] [De nuevo], el libre comercio y la apertura total de las economías, la abolición de las barreras arancelarias y no arancelarias, las estrategias antiinflacionarias y un Estado minimalista ligado a políticas fiscales y monetarias restrictivas son las metas macroeconómicas y las principales propuestas [contenidas] en la industrialización orientada por las exportaciones [...] La productividad total de los factores es considerada como una variable clave para el desarrollo industrial [Por ello] los efectos dinámicos del crecimiento en las exportaciones también se reflejan en las variaciones en la productividad, cambios en la asignación de recursos, tecnología, eficiencia y ventajas comparativas de costos, todos ellos, elementos significativos para una estrategia de desarrollo exitosa (Havrylshyn, 1990; Banco Mundial, 1991) [En suma] el crecimiento en las exportaciones y el crecimiento subsecuente en la

14. Rosales, V.O., (1996:12).

productividad —con base en las condiciones macroeconómicas necesarias y en las políticas orientadas hacia los mercados— dan como resultado un desempeño dinámico y superior del crecimiento económico (Balassa, 1989; Chenery, 1986).¹⁵

El comercio y algunos resultados

Desde los autores clásicos, dos temas han sido frecuentemente discutidos con el fin de lograr un sistema económico más eficiente: uno ha sido el comercio, el otro es la intervención del Estado en la economía. Frecuentemente, a lo largo de la historia y del pensamiento económico, las tendencias, los fundamentos teóricos y el uso de la disciplina, han oscilado como una especie de péndulo de un lado a otro. Desde la libertad comercial y la menor injerencia del Estado, hasta la protección de los mercados, con intervención del Estado, con una política comercial que incluye el uso adecuado de los instrumentos para dirigir el volumen, la dirección y las ganancias del comercio, tratando de optimizar sus resultados.¹⁶

Hoy quizá nos encontramos en uno de esos extremos, el de la libertad de los mercados y la inhibición de la acción del Estado, para destacar la libertad individual y empresarial. Este giro comienza a concebirse y a aplicarse en la década de 1980, como reacción a la crisis de la deuda y signo de la globalización. En el presente siglo, cuando menos se ha presentado otro giro, en sentido contrario al actual, como respuesta intensa (tanto teórica en la obra de Keynes, como práctica en la acción del Estado) a la crisis de 1929, y que dio origen a un largo periodo de estabilidad y crecimiento, sobre todo en la etapa de posguerra y hasta inicio de la década de 1970.¹⁷ Por supuesto, cada país ejerce sus acciones de política dependiendo de las crisis externas y de sus condiciones internas, pero podríamos decir que:

En los años treinta y cuarenta [...] la mayoría de los países de la región abandonaron los planteamientos ortodoxos para adoptar una estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones junto con las políticas intervencionistas que ésta suponía. Los factores económicos que impulsaron este cambio derivan de la crisis de los años treinta, puesto que los países comenzaron a hacer frente a la grave depresión

15. Dussel Peters, E., (1997:27-42).

16. "El pensamiento económico está sujeto a un proceso comparable a los ciclos que caracterizan a la evolución de la economía. El equivalente de las ondas de Kondratieff —los ciclos largos— es un reflejo de las tendencias teóricas predominantes en una determinada época, en lo que respecta a dos temas interrelacionados, el papel económico del gobierno (desde *La riqueza de las naciones*, de Adam Smith, hasta *El fin del laissez-passer*, de Keynes) y el grado de 'apertura' al comercio internacional. Los ciclos más cortos, entonces, serían un producto de los excesos que suelen cometerse cuando se aplican en la práctica las políticas que surgen del mundo de las ideas. En otras palabras, las acciones están determinadas por las ideas así como las ideas se ven influidas por las acciones". Rosenthal, G., (1996:8-9).

17. *Ibidem*, p. 9.

y la restricción de divisas que ésta había provocado, restringiendo las importaciones y estimulando la oferta interna. Una vez superado el problema de escasez de divisas gracias a la acumulación de reservas durante la Segunda Guerra Mundial, la dificultad para adquirir bienes manufacturados en los mercados internacionales impuso la necesidad de seguir aplicando el modelo de sustitución de importaciones, especialmente en los países más grandes.¹⁸

Finalmente, cuando se hizo evidente la crisis de la deuda, al comenzar la década de 1980, también afloraron las debilidades de esta estrategia y la imposibilidad de seguir por esta ruta debido a restricciones al crecimiento que, en lo fundamental, se notan en desequilibrios de balanza de pagos. En este contexto, comienza a marcar la pauta la apertura de las economías al comercio y su orientación al mercado. El paquete de medidas, que para algunos autores dibuja un nuevo paradigma,¹⁹ conforma una formulación de políticas que hace algunos años, en alguna conferencia, John Williamson llamó el “consenso de Washington” —debido a que fueron posturas impulsadas por instituciones con sede en Washington—, haciendo que el término se divulgara rápidamente.²⁰ Hay varios elementos que podrían constituir lo que podemos llamar reformas de primera generación, comunes en el diseño y aplicación de políticas:²¹

1. Adopción de medidas explícitas para liberalizar el comercio, caracterizadas por la eliminación de las restricciones cuantitativas y la fijación de aranceles moderados dentro de márgenes limitados o, de preferencia, un arancel uniforme bajo.

2. Disciplina fiscal (reducción del déficit del sector público e incluso logro de un superávit), además de una reorientación y jerarquización de los gastos públicos.

3. Reforma tributaria (ampliación de la base tributaria, perfeccionamiento de los mecanismos administrativos, abolición de las exenciones especiales).

4. Disciplina monetaria, que incluye la adopción de tasas de interés real moderadas pero positivas.

5. Liberalización financiera basada en la abolición gradual del cobro de tasas de interés preferenciales a prestatarios privilegiados.

18. *Ibidem*, p. 9.

19. Para Gert Rosenthal, por ejemplo, no lo es, debido a que “hay profundas diferencias entre un país y otro en cuanto a la aplicación práctica de sus componentes; a su orientación concreta; al ritmo, el alcance y la secuencia de la implementación y a la combinación de políticas utilizadas”. Cuando menos, podrían citarse tres ejemplos de esas diferencias: 1) Gradualidad en el régimen del tipo de cambio, 2) Características de los programas antiinflacionarios, 3) Liberalización de la cuenta de capital, en paralelo con la liberalización de la cuenta corriente, o realizadas en forma secuencial. Rosenthal, G., (1996:11-12).

20. “Aunque no fue concebido en Washington y no responde a un consenso; el mismo Williamson dice que lamenta haber empleado ese término”. *Ibidem*, p. 11.

21. (Williamson, 1990). Citado por Rosenthal, G., (1996:11).

6. Privatización de la mayoría de las empresas estatales y desregulación, consistente en la eliminación de todas las disposiciones que restrinjan la competencia (salvo en el caso de monopolios naturales u otras situaciones excepcionales).

7. Desregulación de los mercados financieros y laborales.

8. Eliminación de las barreras impuestas al ingreso de inversiones extranjeras directas.

9. Marco jurídico e institucional que respalde la observancia de los derechos de propiedad.

En seguida, hacia la segunda mitad de la década de 1990, comienza a difundirse una segunda generación de reformas,²² más sutiles y menos propensas a clasificar, que incluiría:

1. La creación de un banco central independiente.

2. La implantación de restricciones presupuestarias a los gobiernos estatales, provinciales y locales.

3. La creación de una administración pública nacional moderna y eficaz.

4. Conceder mayor importancia a la seguridad ciudadana.

5. Reforma del sistema judicial.

En el caso de México, dentro de ese paquete de reformas ya expuesto, la apertura comercial comienza a darse a mitad de 1985, de manera unilateral, y termina a fines de 1987, de tal forma que la apertura se da drásticamente y, así, México pasa de ser uno de los países más protegidos a figurar entre los más abiertos. Uno de los objetivos fue el de impulsar la eficiencia, en términos productivos, de la economía.

En este marco, el componente externo de la economía mexicana se fue deteriorando a lo largo del periodo 1988-1994, ya que el déficit en cuenta corriente comenzó a acelerarse hasta niveles preocupantes, elevándose desde -2.4 mdd hasta -28.7 mdd., resultado del balance negativo en la balanza comercial; el cual, si bien tuvo saldo superavitario en 1988-1989, a partir de 1990 comenzó a ser negativo y el déficit se elevó de -0.881 mdd. en ese año, a -18.4 mdd. en 1994. Recordemos que 1990 coincide con la apertura de la cuenta de capital, encontrando con ello una forma de financiar los déficit cada vez más amplios. Algunas de las causas que explican tal déficit, a inicios de la década de 1990, podrían ser las siguientes:²³

a) La abrupta apertura comercial condujo a un elevado gasto en importaciones.

b) Las empresas se modernizaron en tiempos y a niveles muy distintos, de tal manera que, evidentemente, hubo sectores productivos muy competitivos junto a otros que mostraban claros rezagos, así que la dinámica de las exportaciones comenzó a difundirse de manera muy desigual al interior de la economía. En

22. *Ibidem*, 1996, p. 11.

23. De la Rosa Mendoza, J. R., (1997:113-127).

conjunto, las exportaciones tuvieron un ritmo de crecimiento muy inferior al de las importaciones.²⁴

c) El componente estructural importado es demasiado elevado (y se acentuó, además, como ya vimos), de tal manera que el modesto crecimiento condujo a una mayor elevación de las importaciones. La elasticidad para el ingreso de las importaciones es demasiado elevada y esto es parte de la restricción externa al crecimiento.

d) El índice de los términos de intercambio²⁵ se deterioró, si bien levemente, en el periodo 1990-1993, al pasar de 56.4 a 49.5 (1980=100). Esto quiere decir que en términos mundiales las exportaciones se abarataron en relación con los precios importados, así que la capacidad de compra de las mismas disminuyó. Dicho de otro modo, mediante ese deterioro, el valor de lo exportado disminuyó en relación con el valor de lo importado.

e) Si insistimos en la dinámica de las exportaciones, y la medimos por el valor de lo exportado, su volumen, la diversificación de productos, el grado de concentración de las empresas exportadoras, y su destino, veremos que el ingreso al mercado mundial fue más bien lento, poco diversificado (en cuanto a productos), altamente concentrado (hacia un mercado) y con escasa integración al resto de la economía.

f) La entrada masiva de capitales por inversión extranjera hizo manejables déficit cada vez más amplios en balanza comercial y permitió crear un efecto de estabilidad que impidió revisar el deterioro de las cuentas externas de la economía.

g) El peso comenzó a sobrevalorarse en el periodo, de tal manera que el ritmo de depreciación no fue el suficiente para equilibrar su valor en términos de la disparidad de inflación nacional y mundial, por ello, las importaciones comenzaron a ser más accesibles y las exportaciones perdieron gradualmente competitividad en términos de precio.

Visto lo anterior, algunos resultados que hoy podemos resaltar serían los que se muestran en el Cuadro 2.

24. Como dato, "durante los años de 1987 a 1994 las exportaciones totales con relación al PIB bajaron de 19.5 a 14%, las importaciones se elevaron de 13 a casi 20%, y la balanza comercial pasó de un superávit de 6% del PIB a un déficit de 5%". Solís, L., (1996).

25. El índice de los términos de intercambio mide el mejoramiento o deterioro del valor de los bienes comerciados con otros países. Se calcula dividiendo el índice general de precios de las exportaciones entre el índice general de precios de las importaciones (expresados en dólares).

Cuadro 2
México: Indicadores económicos

Año	Deuda externa total (mdd)	Crecimiento PIB (5) ^{1/}	Intereses/exportaciones (%)	Balanza comercial (mdd)	Cuenta corriente (mdd)
1990	99,816.2	5.0	6.5	-882	-7,451.1
1991	105,035.6	4.2	6.8	-7,278	-14,646.7
1992	108,806.2	3.6	4.7	-15,933	-24,438.6
1993	121,139.5	1.9	3.9	-13,481	-23,399.2
1994	131,271.7	4.4	4.4	-18,464	-29,661.9
1995	155,027.6	-6.2	3.8	7,089	-1,576.6
1996	148,616.8	5.1	3.4	6,531	-2,330.4
1997	140,602.7	6.8	3.4	624	-7,448.4
1998 ^{p/}	144,371.5 ^{a/}	4.8	3.5 ^{b/}	-7,742	-15,500.0

p/ Cifras preliminares. a/ Cifras al mes de junio. b/ Periodo enero-marzo. 1/ Calculada con cifras en millones de pesos a precios de 1993. Fuente: Elaboración con datos del Banco de México y Anexo estadístico del IV Informe de Gobierno, 1998. Tomado de León-De la Rosa (1999).

1. A partir de la apertura y hacia la década de 1990, se nota un cambio en la composición de las exportaciones, de las petroleras a las manufactureras. Las ventas externas de hidrocarburos representaban, en 1980, 80% del total exportado; en 1985, 55%; y en 1995, 10%. Mientras que las manufacturas fueron elevando su participación de 37%, en 1985, a 84%, en 1995; para 1998, las exportaciones totales se habían incrementado a 117,500 mdd. (millones de dólares) y las manufactureras constituían ya 90% (Véase Gráfica 1), alcanzando un crecimiento medio anual de 21% en el periodo 1989-1994, y de 14% para 1996-1998.²⁶ La responsabilidad del éxito exportador recae en la competitividad de las empresas privadas. Sin embargo, lo característico es que se trata de exportaciones altamente concentradas en pocas empresas, generalmente empresas transnacionales y grandes empresas nacionales, y de productos escasamente diversificados.

2. Por el lado de las importaciones, éstas crecieron desmesuradamente (estamos hablando del periodo de 1985 en adelante), aún más que las exportaciones, por ello, el déficit externo fue cada vez más elevado, así como la necesidad de financiarlo (Véase Gráfica 1). Podemos decir que, con la apertura, se detuvo indefinidamente el proceso sustitutivo de importaciones. Por el contrario, una buena parte de la base industrial fue relegada ante la competencia representada

26. Urías, Homero, "Presentación", en *Comercio Exterior*, vol. 46, No. 2, febrero de 1996, Bancomext, p. 84.

por las importaciones, por lo que el componente de insumos importados fue elevándose gradualmente en el periodo. Ello nos habla del rompimiento de cadenas productivas existentes y, en consecuencia, de la menor capacidad de arrastre, en términos de efecto multiplicador, de la dinámica exportadora. Por ejemplo, para 1980, con un crecimiento de 9.2%, se realizó una inversión en capital fijo de 25%, con relación al PIB (porcentajes redondeados), mientras que las importaciones eran de 13%; para 1990, el crecimiento era de 3.9%, y la inversión y las importaciones eran de 20% y 16%,²⁷ respectivamente, lo cual nos habla de ese proceso de desindustrialización. Por ello, el crecimiento del PIB en los primeros años de la década de 1990, fue más bien modesto (un promedio de 3% anual). Sin embargo, por lo mismo, fue elevándose el peso relativo del déficit externo con relación al PIB, representando 8% hacia 1994. Demasiado para ser sostenible. Durante 1995, año de crisis profunda, y durante 1996, año de inicio de recuperación económica, hubo superávit comercial (durante 1997 se trabajó prácticamente con equilibrio comercial). Sin embargo, la tendencia es que mientras se recupera más el crecimiento, el déficit comercial se acentúa, y por ello podemos decir que existe una restricción externa al crecimiento. Si bien el saldo y la tendencia aún no son tan preocupantes como a inicios de la década; lo cual habla, cuando menos, de un mejor manejo del intercambio comercial (Véase Gráfica 2).

3. La ausencia de una política industrial hace que también se carezca de una estrategia que permita orientar los resultados de la apertura.²⁸

No está de más agregar que:

La desmesurada importancia otorgada a las señales del mercado como base para la asignación de recursos se tradujo en la virtual desaparición de los incentivos a determinadas áreas de actividad, de los planes de fomento de las inversiones y, sobre todo, de las medidas de política industrial.²⁹

De hecho, como ésta, ha habido voces que defienden la capacidad de acción del Estado para dirigir los resultados de la apertura:

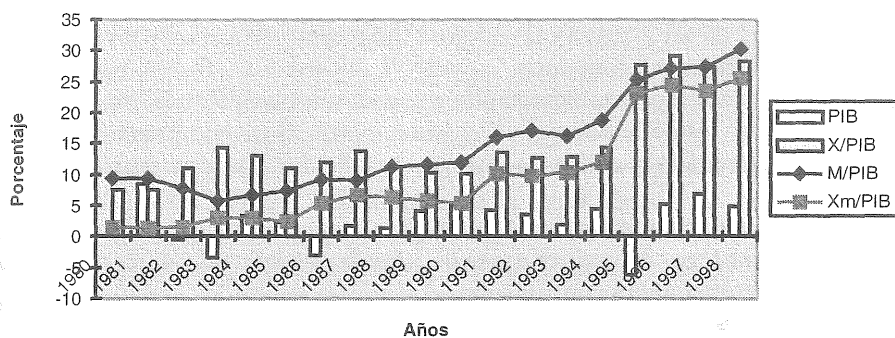
27. Cifras tomadas del Cuadro 1, Ten Kate, A., (1992:58).

28. Por supuesto, los resultados de la apertura dependen del comportamiento del mercado, y podrían resumirse de la siguiente manera: primera etapa, la liberalización comercial debe dar lugar a un aumento en las importaciones; segunda etapa, la mayor competencia derivada del aumento en las importaciones debe inducir cambios en los precios relativos, que ayuden a eliminar las distorsiones provocadas por las políticas proteccionistas del pasado; tercera etapa, la industria doméstica debe sumergirse en un proceso de ajuste estructural, con la mayor competencia como estímulo para mejorar la eficiencia y con el nuevo sistema de precios relativos como criterio directivo. Ello implica una reasignación de recursos tanto *dentro* como *entre* industrias. Ten Kate, A., (1992:71).

29. Rosenthal, G., (1996:11).

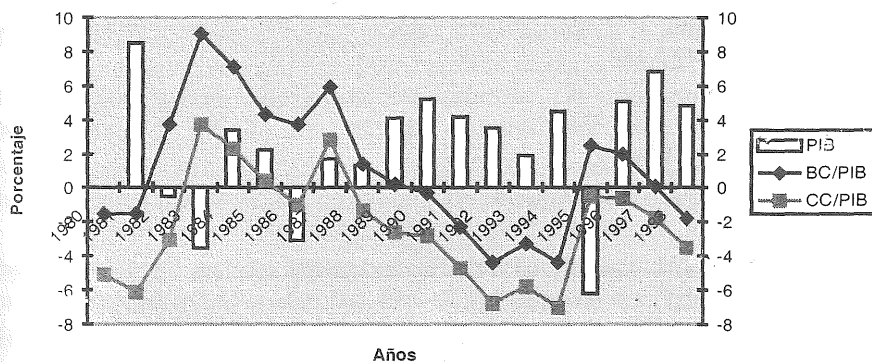
El modelo teórico idealizado en que se basa la defensa clásica del libre comercio ha dejado de ser útil. El mundo es más complejo y no hay duda de que las complejidades plantean, en principio, la posibilidad de un política comercial o industrial activista y exitosa.³⁰

Crecimiento y exportaciones manufactureras. México, 1980-1998.



Gráfica 1

México. PIB, BC/PIB y CC/PIB



Gráfica 2

30. Krugman, P., (1991:23).

Conclusiones

Podemos concluir que el modelo de crecimiento orientado por las exportaciones, no termina de resolver algunos problemas a los que se ha enfrentado México. Entre esos problemas podemos destacar:

1. El éxito exportador depende de pocas empresas y pocos productos, por lo tanto, se encuentra escasamente diversificado.
2. Es altamente dependiente de un solo mercado, el de Estados Unidos.
3. El funcionamiento del modelo no está suficientemente integrado al resto de la economía, de tal manera que un gran dinamismo exportador no garantiza un elevado crecimiento económico.
4. Las grandes empresas exportadoras son las mismas que más importan, así que, en conjunto, el déficit comercial no va a desaparecer mientras no se logre definir una adecuada política industrial, lo que incluye una estrategia de comercio.
5. El déficit en cuenta corriente tendrá que seguirse financiando con capital externo. Sin embargo, deberá revisarse el esquema de apertura de la cuenta de capital a fin de tener algún control sobre el ingreso y salida de capitales.

Bibliografía

- Buira, Ariel, "Reflexiones sobre el sistema monetario internacional", en *El Economista Mexicano*, Nueva Época, vol. I, No. 1, septiembre-diciembre, 1996, pp. 65-74.
- Cárdenas, Enrique, "Lecciones del desarrollo económico de México, 1950-1994", en *El Economista Mexicano*, Nueva Época, vol. I, No. 1, septiembre-diciembre, 1996, pp. 127-143.
- Cervantes González, Jesús A., "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 46, No. 3, marzo, 1996, Bancomext, pp. 175-192.
- Dabat, Alejandro, "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional", *Comercio Exterior*, vol. 45, No. 11, 1995, pp. 866-874.
- Davidson, Paul, "The viability of keynesian demand management in an open economy context", en Arestis, P. y Sawyer, M. (eds.), *The relevance of keynesian economic policies today*, MacMillan Press, Great Britain, 1997, pp. 115-135.
- De la Rosa Mendoza, J. Ramiro, "La crisis económica y el problema del ahorro en México", en A. Sánchez Daza (coordinador), *La crisis productiva y financiera mexicana*, UAM-A, México, 1997, pp. 113-127.

- Dussel Peters, Enrique, *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, UNAM-Ed. Jus, 1997.
- Fujii, Gerardo y Eduardo Loría, "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México", en *Comercio exterior*, vol. 46, No. 2, febrero, Bancomext, pp. 120-127.
- Goicoechea, Julio F., "Evolución reciente del sector externo mexicano", en *Comercio exterior*, vol. 46, No. 2, febrero, 1996, Bancomext, pp. 102-108.
- Guillén Romo, Arturo, "Opciones frente a la crisis de México", en *Comercio exterior*, vol. 46, No. 4, abril, 1996.
- Lecuona, Ramón, "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México", en *Comercio exterior*, vol. 46, No. 2, febrero, 1996, Bancomext, pp. 87-101.
- León León, Ma. Josefina y J. Ramiro de la Rosa Mendoza, "Las causas de la inestabilidad económica de México en 1998", en *Carta Económica Regional* 65, marzo-abril, 1999, UdeG, México, pp. 13-23.
- Loría, Eduardo, "Apertura comercial, crecimiento, empleo y balanza comercial de la manufactura mexicana, 1980-1996", *Documento*, 21 pp., 1997.
- Martínez, Ifigenia, "La necesidad de un nuevo acuerdo monetario internacional. Bretton Woods en el umbral del milenio", en *El Economista Mexicano*, Nueva Época, vol. I, No. 1, septiembre-diciembre, 1996, pp. 75-114.
- Kanbur, R. y McIntosh, "Economías duales", en Eatwell, Milgate y Newman (compiladores), *Desarrollo Económico*, The New Palgrave, Icaria, Barcelona, España, pp. 219-229.
- Krugman, Paul, "Introducción: nuevas ideas acerca de la política comercial", en *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*, Paul Krugman (compilador), FCE, México, 1991, (1ª edición en inglés, 1986), pp. 9-29.
- Kumar Bagchi, Amiya, "Industrialización", en Eatwell, Milgate y Newman (compiladores), *Desarrollo Económico*, The New Palgrave, Icaria, Barcelona, España, 1993, pp. 287-307.
- Rivera Ríos, M. A., "La nueva crisis de la economía mexicana, 1994-1995", en *Investigación Económica* No. 116, abril-junio, 1996, pp. 51-84.
- Rosales V., Osvaldo, "Política económica, instituciones y desarrollo productivo en América Latina", en *Revista de la CEPAL* 59, agosto, 1996, pp. 11-38.
- Rosenthal, Gert, "La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo", en *Revista de la CEPAL* 60, diciembre, 1996, pp. 7-20.
- Solís, Leopoldo, *Crisis económico-financiera 1994-1995*, El Colegio Nacional-FCE, 1996.

Ten Kate, Adriaan, "El ajuste estructural de México. Dos historias diferentes", en *Pensamiento Iberoamericano*, No. 21. Comercio, apertura y desarrollo. ICI-CEPAL, enero-junio, Madrid, España, 1992, pp. 57-78.

El medio ambiente y la contaminación

ROSA ELENA REYES NODHAL
TERESITA DE JESÚS ALVARADO CASTELLANOS¹

La asignatura del medio ambiente, hoy en día, debe concentrar en su manejo teórico-metodológico los conceptos de estudio y preservación de los recursos naturales, donde la restauración de los ecosistemas reclama la atención del ser humano por igual.

El discurso generalizado se refiere, sistemáticamente, a que el hombre, en su afán de búsqueda del desarrollo, ha destruido gran parte de los recursos naturales de su entorno, ocasionando pérdidas que son irreparables. Es así que el estudio del medio ambiente y su deterioro, los efectos, sus consecuencias y sus manifestaciones deben instar a sumar voluntades en cualquier organización, instancia o estrato social, para lograr el manejo racional y eficiente de los recursos ambientales.

La materia del medio ambiente requiere un análisis riguroso desde distintos ámbitos, en el cual se pretenda encontrar una explicación de las causas y efectos de la contaminación, con la firme decisión de utilizar teorías, métodos o técnicas para contribuir a la conservación de los ecosistemas.

Recursos naturales y medio ambiente

Los recursos naturales se consideran como una riqueza o capital natural y su uso, conservación y restauración son materia de reflexión social, donde el tema del medio ambiente se vuelve materia de análisis económico, político y social, con el objeto de lograr la conquista ecológica para el futuro.

El análisis del medio ambiente debe iniciar con la identificación y clasificación de las fuentes que contaminan los recursos naturales, como resultado de los efectos negativos de las actividades humanas, a saber: la producción, almacenamiento, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios, que generan

1. Profesores Investigadores en el Centro de Investigaciones Sociales y Económicas, de la División de Economía y Sociedad del CUCEA

desechos que son arrojados al medio ambiente, en forma sólida, líquida o gaseosa contaminando el estado natural del agua, del aire y del suelo.

Pero ¿qué se entiende por contaminante? De acuerdo con Michel Jean (1980), es:

Toda materia o sustancia, o su combinación y compuestos, derivados químicos o biológicos, tales como, bacteria, residuos y desperdicios, humos, polvos, gases o cenizas, así como toda forma de energía como calor, radioactividad, ruidos, que al incorporarse, adicionarse y operar sobre el agua, aire o tierra, modifican sus características naturales o del medio ambiente.

Contaminación atmosférica

Desde principios de nuestra era, se tienen referencias sobre la contaminación. Esto se hizo más evidente a partir de la Revolución Industrial, durante el siglo XVIII. En la actualidad, con el empleo masivo de maquinaria con fines productivos, la contaminación del aire ha adquirido dimensiones alarmantes en algunas regiones del mundo.

Retomando el concepto de la contaminación del aire —que se refiere a la presencia en la atmósfera de una o más sustancias en cantidades y duración suficientes para ser dañinos a la salud o bienestar humano, animal y vegetal que interfieren en el gozo de la vida y ocasiona el deterioro de los bienes muebles e inmuebles—, en este sentido, se puede decir que la contaminación atmosférica es el resultado de la presencia de vapores, humos, polvos, gases o de la combinación de ellos, cuyos orígenes se identifican de acuerdo con sus fuentes.

Las fuentes, según su importancia, son fijas o móviles: la producción de energía eléctrica, los procesos industriales y el consumo de combustibles industriales y domésticos y el transporte.

Los contaminantes de la atmósfera se agrupan en cinco categorías: Monóxido de Carbono, Bióxidos de Azufre, Bióxido de Nitrógeno, Ozono y Partículas Suspendidas (Hidrocarburos). Las tres primeras se caracterizan por ser específicas, las dos últimas pueden estar compuestas por distintos elementos.

Tipo de contaminante

Símbolo	Definición
O ₃	Ozono
NO ₂	Bióxido de Nitrógeno
CO	Monóxido de Carbono
SO ₂	Bióxido de Azufre
PM ₁₀	Partículas Suspendidas

En el caso de la contaminación por desechos de hidrocarburo, ésta se debe a la dependencia que existe de los combustibles derivados del petróleo. El uso intensivo de estos combustibles produce gases que, presentes en cantidades por encima de las normales en la atmósfera, se consideran nocivos, tales como: bióxido de nitrógeno, anhídrido sulfúrico, monóxido de carbono y ozono, que al concentrarse impiden que los rayos solares lleguen a la Tierra y se genera el llamado efecto invernadero, al alterarse los marcos térmicos del planeta debido al smog. En cuanto a las partículas de humo, éstas son producidas por procesos químicos y metalúrgicos, soldaduras y/o químicos por calor o combustión, y tienen un promedio de 0.2 a 0.3 micras, cuyos componentes son óxidos de plomo, óxido de zinc y óxido de cadmio.

Los efectos de estos contaminantes en la salud de la población (Strauss y Mainwaring, 1995), tienen diferentes manifestaciones. Al vivir en zonas con ciertos grados de concentración y al inhalar por día, aproximadamente, 7,500 litros de aire, los pulmones y el sistema respiratorio están en continuo contacto con las sustancias contaminantes, de tal forma que los pulmones pueden retener cualquier sustancia nociva que, junto con el oxígeno, se absorbe y trasfiere al torrente sanguíneo. El Cuadro 1 contiene el número de casos de enfermedades del aparato respiratorio en las principales ciudades del país, en el último año. El DF y la ciudad de México presentan el mayor número de casos. Jalisco aparece en cuarto lugar.

Cuadro 1
México: Casos de infecciones agudas del aparato
respiratorio por Entidad Federativa 1999

Entidad	Enfermedades agudas	Neumonía y bronconeumonía	Total
DF	415,799	2,227	418,026
Jalisco	247,722	2,492	250,214
México	541,878	1,744	543,622
Nuevo León	256,811	3,451	260,262
Puebla	179,711	1,283	180,994
Veracruz	194,518	1,033	195,551

Fuente: Sistema Único de Información para la Vigilancia Epidemiológica, DGE

Los contaminantes del aire fácilmente solubles, como el bióxido de azufre, se absorben y son depositados sobre la superficie del pulmón, ocasionando enfermedades laborales específicas como la silicosis, enfermedad común en industrias donde se manejan metales pesados, plomo, uranio y otros.

El monóxido de carbono es el único contaminante que produce un cambio, en la fisiología humana, que se puede relacionar con los niveles de concentración. La función cardiaca se altera con niveles altos de carboxihemoglobina, debido a que el monóxido de carbono bloquea el transporte de oxígeno en la corriente sanguínea.

Cuadro 2
Diversos lugares de concentración de monóxido de carbono (CO)

Lugar	Concentración
Calles y autopistas	>44 ppm
Autos cerrados con humo de tabaco	>87 ppm
Cochera sin ventilación	>100 ppm
Túnel vial muy transitado	>200 ppm
Exposición de no fumadores	>20-50 ppm
Ambientes laborales no ventilados	>100 ppm

Fuente: Comisión Estatal de Ecología, Gobierno del Estado de Jalisco.

El ozono puede ocasionar inflamación pulmonar, afecciones del sistema inmunológico y daños en órganos como el pulmón e hígado.

El bióxido de nitrógeno, al acumularse en el cuerpo humano en concentraciones altas, ocasiona molestias respiratorias, edema pulmonar y, finalmente, la muerte.

Los metales pesados, como el plomo y el cadmio, son los contaminantes más generalizados en la atmósfera. El plomo, además de ser emitido por algunas industrias, procede del escape de los automóviles. Las partículas de plomo así emitidas, entran en el rango de lo respirable a razón de un micrómetro de diámetro. Pueden alcanzar la porción inferior del pulmón y sus efectos en el torrente sanguíneo, por envenenamiento, son: irritabilidad y atrofia del nervio óptico, entre otras.

En las ciudades, la contaminación del aire por hidrocarburos se asocia fuertemente con el cáncer de piel. Sobre todo en áreas de concentración industrial, con actividades tales como el procesamiento de ceras y aceites, destilación de hulla y el deshollinamiento de chimeneas.

Antecedentes de la contaminación

Al paso del tiempo, la contaminación de la atmósfera se hizo más evidente debido a la creciente necesidad de modelos de desarrollo económico acelerados. La Revolución Industrial, en el siglo XVIII, marcó el inicio no sólo de índices de crecimiento espectaculares en la producción (debido a nuevas tecnologías y a la

aparición de la competencia científica y económica), sino, también, de la degradación del medio ambiente como consecuencia del uso intensivo e irracional de los recursos naturales; con el consecuente daño a los seres que pueblan el planeta, incluyendo, por supuesto, al género humano.

El problema de la contaminación no excluye a ningún país, estado o región. En México, este problema se torna alarmante: se estima un promedio nacional de 463 toneladas de contaminantes vertidas a la atmósfera. Esto puede deberse, en parte, a la poca atención por parte de los políticos y a la indiferencia social y empresarial, ámbitos estos últimos donde el conocimiento de las regulaciones medioambientales es pobre; por si fuera poco, las inversiones en esta materia son aún más pobres.

En Guadalajara, el problema de la contaminación del aire no es reciente. La industria manufacturera, aunque rudimentaria al principio, ha ido adquiriendo cierta importancia. Conforme ha pasado el tiempo, el problema ha crecido: la contaminación se hace más densa en la ciudad, como consecuencia de la actividad industrial y del proceso de urbanización.

En términos generales, la industria de Guadalajara se consideraba como una industria tradicional, basada en la producción de bienes de consumo final. Sin embargo, desde hace no muchos años, el sector industrial ha adquirido cierta importancia debido a la modificación de su estructura y a la tecnificación de sus procesos, que exigen grandes inversiones en materia prima y mano de obra. La producción industrial se destina tanto al consumo interno como a la exportación.

La ubicación de las funciones urbanas e industriales lleva consigo la formación de espacios perfectamente identificados: la zona centro o los corredores industriales de El Salto y el sur de la ciudad, donde se concentran actividades de importancia económica para el desarrollo del estado y del occidente del país.

La localización de actividades económicas en estas zonas de la ciudad, se debe a la infraestructura que ofrecen en comunicación de acceso fluido (por las rutas de transporte urbano), dotación de energía y otros servicios, situación que las convierte en zonas de alta concentración de contaminantes.

En la ciudad se presentan diversos tipos e intensidades de contaminación atmosférica, según sea la actividad que se desarrolla en las diferentes áreas, como son los casos de la zona industrial o el centro de la ciudad, sólo por mencionar algunos. Según los monitoreos realizados, la zona industrial, Tlaquepaque y Tonalá registran los niveles más elevados de contaminación. De acuerdo con el índice metropolitano de la calidad del aire (IMECA), después de 100 partículas de concentración por $\mu\text{g}/\text{m}^3$ se considera de "no satisfactorio" a "crítico", situación que se presenta en la ZIG (Zona Industrial de Guadalajara) y en Loma Dorada durante el periodo observado (desde 1996 hasta mayo del 2000). Por ende, el daño de las emisiones en la salud de los habitantes de estas zonas, también es alto.

Cuadro 3
Niveles de clasificación

IMECAS	Clasificación
0-50	Bueno
51-100	Satisfactorio
101-200	No satisfactorio
201-300	Malo
300-500	Muy malo

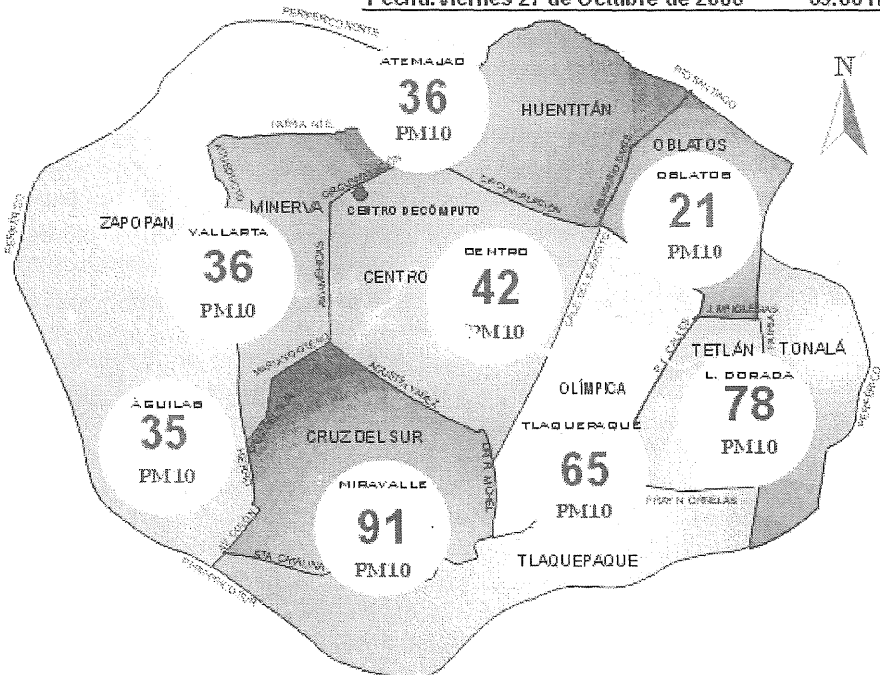
Fuente: Comisión Estatal de Ecología

La Red de Monitoreo Ambiental en la Zona Metropolitana de Guadalajara cuenta con ocho estaciones que detectan la calidad del aire por minuto, mismas que generan la información necesaria y oportuna para visualizar objetivamente el comportamiento de los contaminantes y así poder llevar a cabo programas de control de las emisiones a la atmósfera.

Red de monitoreo en la ZMG

Fecha: Viernes 27 de Octubre de 2000

09:00 Hrs.



Fuente: Comisión Estatal de Ecología, Gobierno del Estado de Jalisco.

Análisis de la contaminación en la ZMG

Actualmente, la presencia de partículas suspendidas (PM10) es considerada como el mejor indicador de la calidad del aire. Su conformación puede ser de origen natural o, también, pueden formarse por reacción fotoquímica en la atmósfera, constituidas por nitratos y sulfatos o por carbonos orgánicos. En este sentido, al observar el Cuadro 2, donde se presenta el promedio trimestral para el presente año, se tiene que Miravalle y Oblatos son las zonas con mayor densidad de partículas en la atmósfera, con un promedio de 89 mg/m³, dentro del rango de "satisfactorio".

No obstante lo anterior, el análisis histórico de la concentración de partículas (PM10) en el sur de la ciudad, muestra que en los trimestres de primavera e invierno se rebasa el límite considerado como satisfactorio al concentrar hasta 110 mg/m³, y 104 mg/m³ de ozono en Miravalle. Esta situación se debe, precisamente, a que es en esta zona donde se localiza la ZIG (Ver Mapa 1 y Cuadro 3).

A partir de la información del Cuadro 4, se observa que el trimestre que va de junio a agosto de cada año presenta los menores niveles de IMECAS, respecto a los trimestres restantes en la serie: fluctúan entre 58 y 84. En el siguiente periodo, septiembre-noviembre, el índice crece hasta 83 IMECAS. Para marzo-mayo de cada año, los niveles se presentan más elevados que los anteriores trimestres llegando hasta 107 IMECAS cifra considerada como "no satisfactoria".

Nótese que entre diciembre y enero de cada año se registraron los niveles más elevados de emisión de partículas suspendidas en el aire: entre 105 y 110 IMECAS. Para los años analizados, 1996 a 1999, la calidad de aire fue no satisfactoria: hasta 106 IMECAS para 1999.

Lo anterior se debe, seguramente, a la generación de partículas y a su emisión al medio ambiente. Esto, conjuntamente con el clima frío de la época invernal, produce el llamado efecto invernadero, que mantiene una capa densa de contaminantes en el ambiente y no le permite liberarse, en tanto no ascienda la temperatura. Esta es una época en que hay, entre la población, una gran incidencia de enfermedades relacionadas con el aparato respiratorio; por una parte, debido a los cambios de temperatura; y, por otra, a las altas concentraciones de partículas en el ambiente.

En la zona de Oblatos, el ozono es el contaminante de más alta concentración en los diferentes trimestres analizados: alcanza hasta 103 IMECAS en marzo-mayo de 1998; en el mismo trimestre del 2000, muestra una disminución a 60 IMECAS (Ver Cuadro 4).

La zona de Tlaquepaque registró índices elevados de PM10 en los trimestres de marzo-mayo y diciembre-febrero de 1998 al 2000, alcanzando 82 mg/m³ para ambos trimestres, dentro del nivel "satisfactorio" (Ver Cuadro 5).

La estación Vallarta, ubicada en el municipio de Zapopan, registra que la presencia de PM10 y de Ozono ha aumentado en los dos últimos trimestres

analizados: de 38 mg/m³ a 58 mg/m³, y de 45 a 55 IMECAS de noviembre del 99 a febrero del 2000, esto es, 65% y 78%, respectivamente. (Ver Cuadro 6).

En tanto que en la zona de Atemajac —no obstante registrar incremento en sus índices de calidad de aire— el incremento no es significativo, al pasar de 58 a 61 IMECAS de PM₁₀, y de ozono de 66 a 68 en este mismo trimestre (Ver Cuadro 8).

De acuerdo con los datos proporcionados por la red de monitoreo, Las Águilas es la zona de la ciudad menos contaminada: se mantiene con una clasificación de “bueno” y “satisfactorio”, tanto en PM₁₀ como en ozono, con 47 mg/m³ y 54 IMECAS; respectivamente, de marzo a mayo del 2000 (Ver Cuadro 7).

Respecto a las mediciones de los niveles de emisiones de partículas suspendidas registradas por el monitor de la estación Centro, ubicado en el centro de la ciudad, se puede mencionar lo siguiente: en esta área de la ciudad se concentran cantidades mayores de ozono en la atmósfera, a razón de 98 IMECAS en marzo-mayo. Con respecto a la concentración de partículas, el trimestre comprendido de diciembre a febrero del último año analizado, alcanzó 69 IMECAS de PM₁₀ en promedio, que apenas rebasan los niveles buenos de la calidad del aire y se colocan en la clasificación de “satisfactorio” (Ver Cuadro 9).

Los índices de concentración de partículas de PM₁₀ en Loma Dorada se han mantenido altos en los dos últimos trimestres analizados: en diciembre-febrero, el registro alcanzó 89 IMECAS; y de marzo a mayo de 1983, con respecto a la concentración de ozono, el índice fue de 67 IMECAS en el mismo periodo, dentro del nivel “satisfactorio” de la clasificación (Ver Cuadro 5).

Comentarios finales

La problemática ambiental puede analizarse a partir de una gama de información que va desde la escala local hasta la nacional y mundial. Este fenómeno se enfoca así a partir de que se manifiesta la ideología “verde” en planos diferentes, como la gestión económica y empresarial, la problemática del empleo y el consumo, la acción política y la gestión educativa, e incluso los cambios estructurales en las economías de algunos países.

Los gobiernos tanto nacionales como estatales deben intervenir decididamente en la formulación de políticas —que incluyan los puntos importantes para la observancia del control de las emisiones contaminantes— encaminadas a la conservación y reproducción de los recursos naturales y a la preservación del medio ambiente; deben procurar que se asignen los espacios adecuados para delimitar los usos del suelo y, sobre todo, impartir una eficiente educación ambiental.

Después de todo, la concepción de “Desarrollo Sostenible” no significa otra cosa que el crecimiento económico con conciencia ambiental y equidad social.

Bibliografía

- Anglada, Ludevid, *El cambio Global en el Medio Ambiente*, Alfaomega, México, 1998.
- Colinvaux, Paul, *Introducción a la Ecología*, Limusa, México, 1980.
- Emmel, *Ecología y Biología de las Poblaciones*, Interamericana, México, 1983.
- Fiel, Barry C. *Economía ambiental*, McGraw Hill, México, 1990.
- Freeman, *Control de la Contaminación del Agua y del Aire*, Limusa, México, 1995.
- García, Alfonso, y Óscar Fernández, "La Contaminación y la Pequeña Industria en México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, México, 1998.
- Hernández López, Olegario, *Muestreo de partículas en suspensión en el aire*, Tesis, Jalisco, 1976.
- Kneese, Allan V. Charles L. Schuitze, *Costos de la contaminación*, Marymax, S.A. Buenos Aires, 1976.
- Michel, Jean Elizabeth, *La contaminación atmosférica y la salud*, IGE, UdeG, México, 1979.
- Odum, E.P., *Ecología*, Interamericana, México 1984.
- Oliver, Santiago R., *Ecología y subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1981.
- Rhys, Jenkins, "¿Globalización y contaminación industrial en México y Malasia?", en *Comercio Exterior*, vol. 48, México, 1998.
- Seinfeld, John H., *Contaminación atmosférica*, IEADL, Madrid, 1978.
- Strauss W. y Mainwaring S.J. *Contaminación del aire*, Trillas México 1995.
- Tuks, Amos, *Ecología y contaminación del medio ambiente*, Interamericana, México 1993.
- Turk, Turk, Wittes; *Ecología-Contaminación-Medio Ambiente*, Interamericana, México 1984.
- *Tratado de Ecología*, Interamericana, México, 1981.
- Vizcaíno Murray, F., *La Contaminación en México*, FCE, México, 1975.

CUADRO 2

ZMG: TIPO DE CONTAMINANTE POR
TRIMESTREMarzo - Mayo 2000
(Promedio)

ESTACION DE MONITOREO	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	C _O	SO ₂	PM ₁₀
AGUILAS	54	19	22	5	47
ATEMAJAC	68	45	27	8	61
CENTRO	72	37	32	11	61
LOMA DORADA	67	20	18	4	89
MIRAVALLE	45	41	25	9	89
OBLATOS	60	29	45	7	49
TLAQUEPAQUE	56	22	26	12	73
VALLARTA	49	28	19	8	52

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 3

ESTACION "MIRAVALLE": TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	104	34	16	12	96
Mar-May 97	80	34	18	9	79
Mar-May 98	73	51	30	11	107
Mar-May 99	40	41	20	7	90
Mar-May 00	45	41	25	9	89
Jun-Ago 96	88	18	15	11	61
Jun-Ago 97	82	33	17	2	62
Jun-Ago 98	51	38	22	6	64
Jun-Ago 99	35	32	21	5	58
Sep-Nov 96	86	83	25	19	78
Sep-Nov 97	74	43	27	9	83
Sep-Nov 98	42	39	26	7	73
Sep-Nov 99	33	26	24	8	79
Dic-Feb 96-7	71	36	29	17	105
Dic-Feb 97-8	65	26	32	13	105
Dic-Feb 98-9	43	52	25	10	110
Dic-Feb 99-00	43	34	35	10	106

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 4

ESTACION "OBLATOS": TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	99	39	15	5	65
Mar-May 97	79	28	19	4	63
Mar-May 98	103	34	17	4	68
Mar-May 99	64	23	22	30	55
Mar-May 00	60	29	45	7	49
Jun-Ago 96	76	31	12	3	53
Jun-Ago 97	77	23	25	5	51
Jun-Ago 98	57	28	17	5	57
Jun-Ago 99	94	24	14	6	32
Sep-Nov 96	75	28	17	2	66
Sep-Nov 97	73	0	82	7	53
Sep-Nov 98	44	27	30	18	48
Sep-Nov 99	40	12	22	7	38
Dic-Feb 96-7	93	29	25	4	72
Dic-Feb 97-8	82	28	31	6	68
Dic-Feb 98-99	54	24	33	6	51
Dic-Feb 99-00	60	29	45	7	49

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 5

ESTACION "TLAQUEPAQUE" : TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	94	0	22	23	72
Mar-May 97	89	34	25	11	0
Mar-May 98	79	43	24	6	88
Mar-May 99	63	31	0	11	73
Mar-May 00	56	22	26	12	73
Jun-Ago 96	80	0	23	10	51
Jun-Ago 97	77	26	23	5	0
Jun-Ago 98	51	27	25	4	68
Jun-Ago 99	42	21	0	7	56
Sep-Nov 96	81	34	33	14	36
Sep-Nov 97	69	30	33	10	0
Sep-Nov 98	49	21	28	5	57
Sep-Nov 99	38	20	30	8	59
Dic-Feb 96-7	87	41	39	17	0
Dic-Feb 97-8	67	43	36	9	27
Dic-Feb 98-9	61	36	12	9	82
Dic-Feb 99-00	46	33	55	13	82

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 6

ESTACION " VALLARTA" : TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	70	56	26	18	57
Mar-May 97	81	7	19	17	56
Mar-May 98	117	64	20	11	60
Mar-May 99	52	32	20	12	50
Mar-May 00	49	28	19	8	52
Jun-Ago 96	92	21	21	12	32
Jun-Ago 97	89	144	15	10	0
Jun-Ago 98	71	34	19	9	64
Jun-Ago 99	43	26	20	4	35
Sep-Nov 96	93	38	26	14	40
Sep-Nov 97	68	40	21	13	20
Sep-Nov 98	50	33	27	10	42
Sep-Nov 99	45	21	21	7	38
Dic-Feb 96-7	88	16	30	19	56
Dic-Feb 97-8	72	67	25	69	20
Dic-Feb 98-9	53	23	23	11	53
Dic-Feb 99-00	57	39	36	12	53

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 7

ESTACION "AGUILAS": TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	75	44	21	8	71
Mar-May 97	65	33	19	6	57
Mar-May 98	70	37	21	5	81
Mar-May 99	41	31	19	5	58
Mar-May 00	54	19	22	5	47
Jun-Ags 96	87	0	16	0	44
Jun-Ags 97	90	21	25	10	52
Jun-Ags 98	51	23	20	5	50
Jun-Ags 99	33	24	16	3	42
Sep-Nov 96	73	23	27	6	62
Sep-Nov 97	69	0	28	14	49
Sep-Nov 98	50	23	20	6	53
Sep-Nov 99	34	21	19	5	44
Dic-Feb 96-7	77	27	33	9	72
Dic-Feb 97-8	66	11	30	11	75
Dic-Feb 98-9	45	27	21	6	65
Dic-Feb 99-00	32	30	26	6	52

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 8

ESTACION "ATEMAJAC": TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	92	12	20	1	64
Mar-May 97	86	14	33	11	54
Mar-May 98	97	64	35	11	67
Mar-May 99	71	37	25	8	55
Mar-May 00	68	45	27	8	61
Jun-Ags 96	80	18	17	1	45
Jun-Ags 97	83	0	26	9	49
Jun-Ags 98	66	34	25	9	50
Jun-Ags 99	46	24	18	9	39
Sep-Nov 96	81	33	31	6	53
Sep-Nov 97	73	0	31	11	51
Sep-Nov 98	56	26	26	8	47
Sep-Nov 99	42	24	26	7	44
Dic-Feb 96-7	96	17	49	15	63
Dic-Feb 97-8	84	0	43	13	62
Dic-Feb 98-9	67	38	34	10	60
Dic-Feb 99-00	66	40	41	9	58

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 9

ESTACION "CENTRO": TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	96	41	20	15	67
Mar-May 97	76	45	32	11	15
Mar-May 98	98	58	32	10	64
Mar-May 99	68	26	26	12	57
Mar-May 00	72	37	32	11	61
Jun-Ags 96	87	33	25	11	42
Jun-Ags 97	82	39	28	9	0
Jun-Ags 98	58	28	28	7	47
Jun-Ags 99	54	27	21	7	39
Sep-Nov 96	72	37	41	10	49
Sep-Nov 97	69	22	35	10	49
Sep-Nov 98	50	19	27	8	47
Sep-Nov 99	61	44	44	15	69
Dic-Feb 96-7	93	54	56	10	38
Dic-Feb 97-8	76	40	53	14	65
Dic-Feb 98-9	65	17	35	13	68
Dic-Feb 99-00	75	18	27	15	69

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

CUADRO 10

ESTACION "LOMA DORADA": TIPO DE CONTAMINANTE POR TRIMESTRES
1996 - 2000
(Promedios)

TRIMESTRE	IMECAS				
	O ₃	NO ₂	CO	SO ₂	PM ₁₀
Mar-May 96	102	0	17	17	85
Mar-May 97	78	5	21	11	54
Mar-May 98	80	29	22	13	94
Mar-May 99	66	32	23	11	79
Mar-May 00	67	20	18	4	89
Jun-Ags 96	87	52	17	15	54
Jun-Ags 97	78	13	17	8	47
Jun-Ags 98	47	32	16	7	53
Jun-Ags 99	47	26	22	7	52
Sep-Nov 96	79	0	27	10	60
Sep-Nov 97	71	39	22	10	59
Sep-Nov 98	36	23	19	5	48
Sep-Nov 99	57	29	18	9	60
Dic-Feb 96-7	86	0	31	16	86
Dic-Feb 97-8	71	46	28	9	79
Dic-Feb 98-9	56	38	25	8	71
Dic-Feb 99-00	60	38	25	11	83

IMECAS: Índice Metropolitano de la Calidad del Aire

FUENTE: Comisión Estatal de Ecología. Mayo del 2000

La dinámica del regionalismo en el Pacífico asiático

ANTONIO MACKINTOSH RAMÍREZ¹

Introducción

En la actualidad, después de la etapa histórica de este siglo XX —marcada por el fin de la Guerra Fría y la caída de la Unión Soviética, que provocó el término del dominio global de las dos potencias—, los ojos del mundo están puestos en el desarrollo y el peso de las fuerzas regionales que operan en un ámbito de competencia y confrontación, sobre todo, económica. La guerra hoy en día ya no es militar, sino de economías. Es el tiempo del optimismo liberal internacional. En Asia del Este, el nuevo enfoque hacia la creación de la riqueza y del mercado ha sido suficiente para disolver las tensiones que caracterizaron y dividieron a la región durante un tiempo considerable en el presente siglo. En Asia-Pacífico es, también, el tiempo del regionalismo.

Filosofía de la cooperación e integración regional

Hemos considerado como filosofía de la cooperación e integración regional de los países asiáticos del Pacífico, los principios que envuelven sus acciones y que se han manifestado a través de sus actores y eminencias intelectuales que están detrás de la iniciativa regional.

Un punto de vista de los participantes en la Conferencia de APEC en Seúl, en 1995, acerca de vitales e importantes cuestionamientos, fue el siguiente:

El mundo ha entrado a una nueva era que requiere el establecimiento de nuevos medios para crear y sostener la paz, la prosperidad y la cooperación internacional.²

1. Investigador del Centro para la Calidad e Innovación de la Educación Superior del CUCEA, Universidad de Guadalajara. E-mail: mackintosh@cucea.udg.mx
2. Helleman, Donald C., y Kenneth B. Pyle, *From APEC to Xanadu. Creating a viable Community in the Post-Cold War Pacific*, M.E. Sharpe, 1997, p. 12. Traducción personal al español.

A lo largo de todo el siglo XX, en Asia ha habido invasiones, colonialismos, movimientos independentistas, alineaciones y alianzas. Por ello, es fácil entender el actual deseo de paz, prosperidad y cooperación internacional, que es lo que procuran los países asiáticos mediante la integración regional.

Quiere realizar este deseo en el ámbito de la cooperación económica, estableciendo la necesidad de reconocer y respetar los distintos grados del desarrollo económico y los diferentes sistemas político-económicos.³

Con esto se espera que la región del Asia Pacífico sea la mayor fuerza motriz en el mundo económico del siglo XXI. Para ello, se emprende la búsqueda de caminos que la lleven a acuerdos de cooperación y así lograr que la región sea capaz de explotar todo su potencial.⁴

Otra característica del regionalismo y la cooperación, es que ésta se mantiene *informal*, sin llegar a formalizarse a través de normas y leyes para ordenar la conducta de sus integrantes. En este sentido, Vinod K. Aggarwal, refiriéndose a la APEC, establece que los intentos para reestructurarla formalizándola, para darle mayor fuerza en la regulación de las conductas nacionales, han sido siempre rechazados.⁵ De la misma manera opinan otros autores como P. Katzenstein, quien define la integración regional asiática en la que existe una relativa falta de institucionalidad política formal y estructuras informales.⁶ Joe Grieco concluye, en relación con el regionalismo asiático:

El regionalismo asiático presenta un caso casi perfecto de ausencia de institucionalización regional exitosa en asuntos económicos.⁷

La regionalización, nacida del movimiento Pan-Pacífico, se debe entender también como una *interdependencia económica regional*, ya que no se trata de un bilateralismo, ni de un globalismo sino de un regionalismo asiático, que es lo que más se adapta a su propias circunstancias.⁸

Esta interdependencia económica regional comporta el *principio de apertura o de no exclusividad*. La génesis de este regionalismo del Pacífico es el desarrollo de la interdependencia económica regional, ya que debe ser una región funcional

3. *Ibidem*, p. 12.

4. Cfr., Okita, Saburo, "Regionalism and the Asia Pacific Development Outlook", en Barbara K. Bundy, et al. (editores), *The future of the Pacific Rim, Scenario for Regional Cooperation*, Praeger, 1994, cap. 8, p. 71.

5. Aggarwal, Vinod K., y Charles E. Morrison, *Asia-Pacific Crossroads, Regime Creation and the Future of APEC*, St. Martin's Press, 1998, p. 25.

6. Katzenstein, Peter, y Takashi Shiraiishi, *Japan and Asia. Network Power*, Cornell University Press, 1997, p. 31-32.

7. Joe Grieco, citado por Peter J. Katzenstein, *op. cit.*, p. 22.

8. M. Soesastro, Hadi, "The Pan-Pacific Movement: An interpretative History", en Barbara Bundy, et al., *op. cit.*, p. 7.

más que geográfica, en la que todos los integrantes estén incluidos. En ella habrá, por lo tanto, *apertura, igualdad y evolución gradual*.⁹ Lo cual debe llevar a identificar y examinar los intereses básicos, las posiciones y condiciones de todos los respectivos países.

Otro aspecto del regionalismo del Pacífico Asiático es que éste debe darse de manera abierta y no como un bloque cerrado; al contrario del caso del regionalismo europeo, en el cual la norma es el proteccionismo.¹⁰

Al hacer una comparación con el regionalismo europeo, Jeffrey Frankel y Miles Kahler llaman *soft* al regionalismo asiático, firmemente integrado y centrado en la economía japonesa; diferente al regionalismo *hard* de Europa, que está basado en políticas discriminatorias.¹¹ La regionalización abierta es un escalón para la globalización.

Este regionalismo debe conducir también a alcanzar la *seguridad regional*, ya que es una condición para obtener estabilidad económica continua, cohesión y comunidad constructiva en la región del Pacífico asiático. Es necesario que en la búsqueda de la seguridad se abandonen los esquemas imperantes durante la Guerra Fría. La seguridad regional debe ser reconsiderada, a la luz de las nuevas realidades económicas y políticas.¹² Tal es la posición de Hellmann en este debate.

Visiones iniciales de cooperación intrarregional

Lester Thurow y Edward Luttwak declararon que “el final del conflicto entre el comunismo y el capitalismo originó el conflicto económico intenso entre las diversas formas de capitalismo y los bloques económicos regionales.”¹³ Lo cual ha llevado a transformar el orden económico de la posguerra en una tensión entre las fuerzas de la globalización económica y las de la regionalización económica.

En el caso de la región Asia-Pacífico, el fenómeno del regionalismo económico apareció desde la década de 1970. A partir de entonces, se ha manifestado en la variedad de acuerdos institucionales para organizar la región, mismos que han llevado a crear, en las tres pasadas décadas, varias organizaciones asiáticas regionales.

En el Pacífico asiático, las ideas de “región” han evolucionado de acuerdo con la respuesta que se ha querido dar a las circunstancias cambiantes. También, con las diferentes necesidades percibidas o como resultado de las evaluaciones críticas del propio concepto.

9. *Ibidem*, pp. 9-10.

10. Okita, Saburo, *op. cit.*, pp. 72 ss.

11. Jeffrey Frankel y Miles Kahler, citados en Katzenstein, Peter J., *op. cit.*, p. 22.

12. Helleman, Donald C., y Kenneth B. Pyle, *op. cit.*, p. 13.

13. Citados en Helleman, Donald C., y Kenneth B. Pyle, *op. cit.*, p. 21-22.

Una de dichas ideas fue la llamada pan-Pacífico, originada a mediados de la década de 1960 e inicios de la de 1970. Se postulaba que ni el bilateralismo ni las consideraciones globales eran el camino, sino el regionalismo, que se adaptaba más a las circunstancias. Se consideró como un *concepto orientado a un enfoque* porque coincidía con el momento en que Japón, después de la guerra, se encaminaba a lograr lo que sería llamado su *milagro económico*. Por otro lado, también se interpretó como la posibilidad de que el Pacífico asiático lograra ser un centro económico mundial de promoción de flujos y mercados de capital entre las demás naciones de la periferia, lo cual se obtendría si Japón lograba ser una potencia económica mundial.¹⁴

Las ideas sobre cooperación en el Pacífico, frecuentemente, han sido examinadas no sobre la base del concepto en sí mismo, sino a partir de quiénes las originaron o quiénes están involucrados en ellas. En este caso, Japón ha sido quien, históricamente, ha impulsado la idea de una cooperación regional amplia, lo que lo ha hecho sospechoso. Desde principios de la década de 1960, los japoneses han estado a la vanguardia de las ideas del pan-Pacífico y, ciertamente, lo han hecho teniendo presente la promoción de sus propios intereses. De hecho, cada nación debe velar por su propio bien en los objetivos que persigue, así que las ideas del pan-Pacífico —provenientes de Japón o de quien fuere— debían ser llevadas a cabo por todos los países en el mismo tenor.

Según Soesastro, la historia de la evolución del concepto de cooperación económica regional en el Pacífico, aún no ha sido investigada bien. Se ha escrito sobre la evolución del concepto para demostrar el crecimiento del interés en las ideas pan-Pacífico, especialmente la Cooperación Económica del Pacífico. En ellas se describen las varias propuestas y las circunstancias en que fueron presentadas, para identificar los principales actores que las desarrollaron y sus esfuerzos para transformarlas en acción.¹⁵

Soesastro distingue tres periodos en el desarrollo de las ideas de cooperación: el primer periodo, que abarca de principios de 1960 a 1967, estuvo marcado por los esfuerzos de Japón por desarrollar las ideas y los esquemas de la PEC (Pacific Economic Cooperation). El segundo periodo, de 1968 a 1977, caracterizado por la *internacionalización* de la idea, en el que personas e instituciones de muchos países se involucraron, pero aún permanecieron en el ámbito académico y de negocios. El tercer periodo, que arrancó en 1978, ha sido marcado por el inicio de la puesta en práctica de las ideas. En él intervinieron fuertemente los gobiernos. Además, quedó clara la urgencia de un consenso regional, aunque todavía de manera débil, para establecer los principios básicos de la organización de la PEC.¹⁶

14. Soesastro, M.Hadi, op. cit., pp. 7-8.

15. Ídem., p. 8.

16. Ibídem, pp. 10-11.

En vista de que en este apartado estamos considerando las visiones iniciales de cooperación, nos referiremos únicamente al desarrollo de las ideas de cooperación del primer periodo (1960-1967).

La primera idea de cooperación regional en el Pacífico asiático, provino de Morinosuke Kajima, político del Partido Democrático Liberal y hombre de negocios; estaba basada en la idea del Pan-Asianismo más que en el concepto Pan-Pacífico —en el que Japón continuara su vigoroso desarrollo económico— sin explicar claramente en qué consistía el esquema de la cooperación para lograr la prosperidad asiática. La idea de Kajima no pudo librarse de ser otra forma de pretender la hegemonía japonesa.

La segunda idea importante fue la de Saburo Okita, quien fuera ministro del exterior de Japón, y de Kiyoshi Kojima, ambos economistas, quienes se propusieron promover la integración regional económica. Con el apoyo del JERC (Japan Economic Research Center), en el que participaban expertos e investigadores no sólo de Japón sino también de Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, esta idea tomó fuerza. Su primer reporte se llamó Cooperación Económica en el Área del Pacífico (PEC, por sus siglas en inglés). En él proponían reuniones anuales de los representantes de esos 5 países para discutir cuestiones comunes en las áreas económicas, culturales, de comunicación y otras. En noviembre de 1965, en la primera conferencia internacional del JERC, Kiyoshi Kojima e Hiroshi Kuimoto, de la Universidad de Hitotsubashi, propusieron un documento de cuya idea nació el PAFTA (Pacific Free Trade Area: Área de Libre Mercado en el Pacífico), con lo cual los cinco países desarrollados del Pacífico obtuvieron las condiciones necesarias para su integración regional.

En mayo de 1967 se desarrolló una nueva idea, expuesta por Takeo Miki, anterior ministro japonés del exterior, y con el apoyo del primer ministro Sato, en la cual se consideraba como problema central de todas las naciones asiáticas la pobreza; para solucionarla era necesario el esfuerzo, tanto de los países desarrollados, como de los subdesarrollados de Asia.

Otro notable desarrollo se logró en abril de 1967, y consistió en una propuesta de los sectores privados de Japón y de Australia para el establecimiento del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, Pacific Basin Economic Council), una organización privada con cinco Comités Nacionales: de Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y los Estados Unidos), pero abierta a la participación de los hombres de negocios de los demás países asiáticos. Sus objetivos fueron promover el estudio y discusión de los resultados del mercado e inversión regional, así como de la cooperación entre las iniciativas privadas y públicas.¹⁷

17. .Cfr., Soesastro, M. Hadi, op. cit., pp. 9-10. También, cfr., Katzenstein, Peter J., op. cit., pp. 16-17.

PBEC, PECC y APEC

En realidad, en este apartado continuaremos las reflexiones sobre el desarrollo de la idea de la cooperación económica del Pacífico asiático. Ya señalamos arriba que el PBEC nació en abril de 1967, como una organización no gubernamental abierta, inicialmente, a los hombres de negocios de 5 países de la Cuenca del Pacífico y, posteriormente, también a la participación de hombres de negocios de otros países asiáticos. Actualmente, han llegado a participar en sus reuniones anuales más de 400 empresas.

A fines de la década de 1970, continuó el trabajo de promoción de la idea de la cooperación regional en el Pacífico asiático, a través de seminarios y estudios de proyectos. En este ambiente se desarrolló el Seminario de la Comunidad del Pacífico, organizado en Canberra por la Universidad Nacional de Australia, en septiembre de 1980. Este seminario —que fue una importante iniciativa— aunado al gradual consenso regional en cuanto a los principios de cooperación para el desarrollo, dieron lugar, en el mismo año, al establecimiento de la PECC (Pacific Economic Cooperation Conference: Conferencia de la Cooperación Económica del Pacífico), en la que, por iniciativa de sus promotores, el primer ministro de Japón, Ohira, y el primer ministro de Australia, Malcom Fraser, quedaron involucrados los gobiernos de los respectivos miembros: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Korea, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taipei, China, Estados Unidos y las naciones de las islas del Pacífico. A la lista se suman dos organizaciones internacionales, PBEC y PAFTAD, las cuales son miembros institucionales de la PECC. Como tales, participan en todas las actividades de la PECC, pero no tienen voto en el Comité. Todos los países grandes de América Latina envían observadores a sus foros y algunos participan en tareas especiales.¹⁸

La PECC opera a través de una red de grupos de estudio en la línea de un regionalismo abierto: la liberalización regional que sigue apegada a las normas y reglas del GATT y de la WTO, pero promueve también un multilateralismo regional. Por ello se inscribe dentro del esquema de lo que Vinod Aggarwal llama *meta-régimen*, al representar los principios y las normas de los acuerdos internacionales.¹⁹

Donald Crone afirma, acerca de la PECC:

La subestructura de la PECC representa un amplio camino para los grupos de interés político que conecta eventualmente con los gobiernos. En tanto que fomenta la

18. Katzenstein, Peter J., op. cit., p. 18. Cfr., también, Soesastro, M. Hadi, op. cit., p. 11-14.

19. Aggarwal, Vinod K., op. cit., p. 31 y ss.

interdependencia económica del Pacífico sin institucionalizarse, es un soporte y contribución transnacional que sostiene a un régimen intergubernamental.²⁰

La heterogeneidad de la PECC diluye los intentos de Japón por ejercer una influencia privilegiada; si acaso, le sirve de contrapeso por caminar en dirección contraria. Las series de reuniones de la PECC, y muchas otras tareas realizadas por los grupos de estudio bajo sus auspicios, han sido criticadas por su falta de efectividad en acciones. Sin embargo, también puede ser visto como un paso necesario dentro de un proceso para conocerse mejor entre los miembros; lo cual llevará tiempo, por tratarse de una región de tanta diversidad.

En noviembre de 1989, la PECC logró un gran paso en la formación de la cooperación regional del Pacífico al establecerse el foro intergubernamental llamado Cooperación Económica del Pacífico Asiático, APEC (Asia Pacific Economic Cooperation), por iniciativa del Primer Ministro de Australia, Robert Hawke. Inicialmente, fue una respuesta a las necesidades de Australia para una más profunda integración intrarregional en la dinámica del Pacífico asiático.

La APEC pronto atrajo la atención e interés de los países del Pacífico del Este, incluyendo a Canadá y los Estados Unidos. Esto llevó a la integración de 12 países en el foro, con representaciones gubernamentales y no-gubernamentales: Japón, Estados Unidos, Canadá, la República de Corea, Australia, Nueva Zelanda y los seis miembros de la ASEAN. En 1992 se incrementó al incluir a China, Hong Kong y Taiwan. Papúa, Nueva Guinea y México entraron en 1993; y Chile, en 1994.

APEC es un foro únicamente de consulta. Aggarwal afirma que es un acuerdo regional y está más orientado a la apertura que el GATT.²¹ Para Katzenstein, la APEC como institución se compara al Tratado de la Unión Europea (que facilita las negociaciones y la coordinación de las políticas exteriores de los Estados de Europa, por algún tiempo). Sin embargo, la APEC permanecerá como un foro para la liberalización del mercado y de las inversiones, no para la integración económica. En el mismo sentido, Donald Hellmann afirma que APEC es una institución de transición, integrada por comités y grupos de trabajo, con la finalidad de lograr un continuo crecimiento económico.²² La APEC provee intercambio e información, investigación y consulta, por lo que se puede equiparar, en estos aspectos, a la contraparte de Asia, la OECD (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo).²³

20. Donald Crone, citado en Katzenstein, Peter J., op. cit., p. 18. Traducción directa del inglés por el autor del ensayo.

21. Aggarwal, Vinod K., "Building International Institutions in Asia-Pacific", en *Asian Survey*, No. 32, noviembre, 1993, p. 1035.

22. Hellman, Donald C., "APEC and the Political Economy of the Asia-Pacific: New Myths, Old Realities", en *Analysis*, No. 6, abril, 1995, p. 37.

23. Katzenstein, Peter J., op. cit., p. 17-18.

La APEC fue creada para conseguir un mejor y más amplio diálogo que el que ofrecía la PECC, aunque con los mismos principios y objetivos, tales como: la apertura, igualdad y evolución gradual. Entre la APEC y la PECC existe una relación de interdependencia: la PECC genera soluciones para los problemas del sector privado de la región del Pacífico asiático, mientras que la APEC establece decisiones políticas a nivel de ministros.

Los proyectos de trabajo emprendidos por la APEC han producido siempre beneficios para los miembros de las economías y para la región en su conjunto. Estos proyectos cubren aspectos como: promoción de mercados, expansión de la transferencia de inversión y tecnología, desarrollo de recursos humanos, cooperación en energía, conservación de recursos marinos y telecomunicaciones.²⁴

La APEC ha tenido cuatro etapas en su desarrollo. En la primera (1994), se preocupó más que nada por la ampliación de miembros participantes. La segunda (1993), se caracterizó por la invitación a participar dirigida a los líderes de las economías, en reuniones anuales. En la tercera etapa, se establecen acuerdos subregionales al interior de la APEC, para incorporar a miembros de la APEC con no-miembros, y así se obtienen, en general, beneficios para la APEC. En la cuarta etapa, a partir de la reunión de Bogor (1992), se adoptó como meta la liberalización del mercado e inversiones. Se fijaron como fechas el 2010, para los países desarrollados, y el 2020, para los subdesarrollados. Durante los años siguientes se ha buscado implementar, con planes individuales y acciones, las metas y visión de Bogor.²⁵

Sobre la APEC existen numerosos análisis. Entre ellos, cabe mencionar el análisis institucional y la propuesta de esquemas de transformación institucional internacional de Vinod Aggarwal; sobre todo el referente al proceso institucional internacional, en el que distingue dos aspectos de las instituciones: los *metarregímenes* (principios y normas) y los *regímenes internacionales*, los cuales hay que analizar en términos de fuerza (reglas de conducta), naturaleza (apertura en acuerdos) y fin (fin como resultado y fin institucional).²⁶

Propuestas y esquemas subregionales

Otra cuestión relacionada con el tema del regionalismo en el Pacífico asiático es el rumbo que pueden tomar los acuerdos subregionales, ya que no necesariamente seguirán las líneas establecidas en APEC; sobre todo, si tomamos en cuenta lo vasto y diverso de las regiones del Pacífico. En este caso tenemos el US-Canada Free Trade Agreement y el North American Free trade Agreement. En el mismo

24. Soesastro, M. Hadi, op. cit., pp. 18-19.

25. Morrison, Charles, "APEC the evolution of an Institution", en Aggarwal, Vinod K., y Charles E. Morrison, op. cit., p. 9-12.

26. Aggarwal, Vinod K., op. cit., p. 30 ss.

sentido está el Closer Economic Region, entre Australia y Nueva Zelandia, y el caso especial del ASEAN; además de otros, que han proliferado.

Un caso realmente interesante, para entender los móviles de estos acuerdos subregionales, es el del Grupo Económico del Este de Asia (EAEC), promovido por Tailandia, Malasia e Indonesia. Esta iniciativa llamó fuertemente la atención porque “desencadenó diferentes reacciones: la severa oposición de Estados Unidos, la incertidumbre de Japón y la falta de apoyo dentro de los países de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA).”²⁷ El proyecto fue presentado por Malasia, en diciembre de 1990, dos días después del fracaso de la Ronda Uruguay, celebrada en Bruselas. Nació de la preocupación por establecer una estrategia que hiciera frente a los impactos contrarios ocasionados por el surgimiento de bloques económicos regionales que afectarían sus objetivos políticos, económicos y sociales. Esta estrategia estaba encaminada a tener mayor poder de negociación. Llamó la atención que entre los miembros participantes se excluyera a Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelandia y Australia. Se invitaría a participar a los miembros del ANSEA, Hong Kong, Taiwan, China, Corea del Sur y al líder del grupo, Japón.

Malasia estaba buscando un cambio económico radical en su país, y para cumplir con sus metas tendría que enfrentarse a problemas internos y externos. La posibilidad de que el mercado mundial sea cada vez más proteccionista y se formen bloques económicos, afectaría los esfuerzos de Malasia por cumplir sus metas de desarrollo. En ese contexto, el EAEC sería de gran apoyo para sus propósitos, además de que subregionalmente “sería de contrapeso ante la tendencia integracionista de Europa y América del Norte, se incrementaría el poder de negociación regional ante los foros multilaterales y, sobre todo, el EAEC serviría como un soporte fundamental, eliminando las vulnerabilidades económicas y los bruscos impactos externos de su proyecto nacional.”²⁸

Ante las particulares necesidades de algunos de los países de la Cuenca del Pacífico, la posición de Malasia —al igual que otras iniciativas de acuerdos subregionales— no debe descartarse.

La formación de estos bloques puede llevar a la fragmentación o a una mayor integración (lo que sería en el caso de la APEC), para ejercer presión y lograr una mayor integración regional e institucional.²⁹ Esto dependerá de la convicción de los países integrantes de la región, y de la habilidad de los gobiernos y otras fuerzas sociopolíticas para cumplir su rol en la construcción de una cooperación regional y global estable.

27. Cfr., Uscanga, Carlos, “Malasia: Cooperación, Etnicidad y Desarrollo”, en *Relaciones Internacionales*, No. 74, mayo-agosto, 1997, pp. 109-114.

28. *Ibídem*, p. 111.

29. Cfr., Soesastro, M. Hadi, *op. cit.*, p. 20.

Bibliografía

- Aggarwal, Vinod K., "Building International Institutions in Asia-Pacific", en *Asian Survey*, No. 32, noviembre, 1993.
- Aggarwal, Vinod K., y Charles E. Morrison, *Asia-Pacific Crossroads, Regime Creation and the Future of APEC*, St. Martin's Press, 1998.
- Bergsten, Fred, (editor) *Whither APEC? The Progress to Date and Agenda for the future*, Institute for International Economics, Special Report, No. 9, octubre, 1997.
- Bundy, Barbara K., et al. (editores), *The future of the Pacific Rim, Scenario for Regional Cooperation*, Praeger, 1994.
- Helleman, Donald C., y Kenneth B. Pyle, *From APEC to Xanadu. Creating a viable Community in the Post-Cold War Pacific*, M.E. Sharpe, 1997.
- , "APEC and the Political Economy of the Asia-Pacific: New Myths, Old Realities", en *Analysys*, No. 6, abril, 1995.
- Katzenstein, Peter, y Takashi Shiraishi, *Japan and Asia. Network Power*, Cornell University Press, 1997.
- Uscanga, Carlos, Malasia: "Cooperación, etnicidad y desarrollo", en *Relaciones Internacionales*, No. 74, mayo-agosto, 1997.

El proyecto nacional

IFIGENIA MARTÍNEZ¹

Los objetivos globales: democracia, participación y desarrollo sustentable

Se ha formado ya un consenso nacional sobre la necesidad de transitar hacia la democracia y promover un crecimiento económico sustentable, generador de empleo y de bienestar social. No obstante, existen diferencias sustantivas en materia de política económica. Quizás la más trascendente sea la relativa al papel del Estado en la economía. La doctrina del neoliberalismo económico sostiene que en un entorno globalizador debe prevalecer el libre juego del mercado, sobre todo en la esfera internacional del comercio, los servicios, los movimientos de capital y los tipos de cambio, y que el papel del Estado debe reducirse al de regulador y vigilante de las actividades económicas. Esa concepción choca con la historia del desarrollo económico ocurrido en México de 1934 a 1982; y en esta contradicción radica el fracaso del neoliberalismo económico del régimen porfirista, que propició el enriquecimiento de los hacendados y la miseria de la población campesina y contribuyó a la rebelión con aspiraciones democráticas de principios de siglo.

Una vez liquidado el régimen de Porfirio Díaz, y consolidado el triunfo de la Revolución de 1910, la historia política y económica del país transcurrió en el marco de dos proyectos radicalmente diferentes:

1. El del nacionalismo revolucionario, consagrado en una base constitucional y un marco jurídico, que evolucionó dentro de un régimen fuertemente presidencialista y un partido hegemónico de Estado. La Constitución de 1917 le otorgó al Estado importantes facultades económicas en materia de reparto agrario, defensa del trabajo, propósito industrializador y protección a la empresa nacional. Se conformó un cuerpo jurídico y un marco institucional que le permitió al gobierno federal establecer un sistema de economía mixta que jugó un papel estratégico en el desarrollo nacional, en muchas ocasiones con más pragmatismo que ideología. La política social, enmarcada en el concepto de universalidad de los derechos humanos de educación, salud y empleo, entre otros, y limitada por la

1. Ex Senadora de la República y Profesora e Investigadora de la Universidad Nacional Autónoma de México.

realidad de un presupuesto fiscal insuficiente, evolucionó sometida a las inclinaciones del presidente en turno.

2. El del neoliberalismo económico, surgido a raíz de la crisis de la deuda externa que estalló en agosto de 1982. El grupo financiero en el poder —proclive al espejismo globalizador del sistema financiero internacional liderado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Departamento del Tesoro de los EUA—, adoptó los dogmas de la economía neoliberal: reducción del Estado y privatización de las empresas y organismos del sector público; apertura rápida e indiscriminada del comercio exterior y desmantelamiento de la protección a la industria nacional; desregulación y extranjerización del sector de intermediación financiera; imposición de una política de contención salarial, que disminuyó el renglón de sueldos y salarios en el reparto del producto social a favor de los ingresos del capital. El abandono del sector agropecuario a las fuerzas del mercado acabó con el objetivo de suficiencia alimentaria y perjudicó, quizás irreversiblemente, a la población rural.

El neoliberalismo económico de los últimos tres sexenios es contrario a la esencia de las luchas sociales del país. Las raíces del proyecto nacional proceden de la cultura tradicional de los pueblos indígenas y de la colonia; enarbolan el concepto de que la propiedad original de las tierras y aguas pertenece a la comunidad o a la corona, y como tal fundamentan el concepto de propiedad comunal o social y de propiedad pública. La Constitución de 1917 establece que la propiedad de las tierras y aguas corresponde originariamente a la nación, y que la propiedad privada debe adoptar las modalidades que dicte el interés público.

Hay suficiente evidencia de que el desempeño del proyecto neoliberal ha sido muy inferior al del nacionalismo revolucionario, en materia de tasa de crecimiento del PIB y del ingreso por habitante, y su inequitativa distribución ha confinado a la política social a medidas de combate a la pobreza, contraviniendo el concepto de universalidad contenido en la Constitución. El proyecto neoliberal no sólo no superó sino que agravó las tres fallas estructurales del proceso de desarrollo: a) el desequilibrio externo, con la consiguiente dependencia del endeudamiento y del ingreso de capitales del exterior para cerrar la brecha de la balanza de pagos; b) la insuficiente recaudación fiscal y los bajos niveles de ahorro interno, que en lugar de aminorar las presiones inflacionarias y devaluatorias ocasionadas por el crecimiento del PIB y el desequilibrio externo, ocasionaron un alza en las tasas internas de interés y alimentaron el círculo perverso de la estanflación-devaluación, y c) la inequitativa distribución del ingreso. (Véanse Gráficas 1, 2, 3, 4 y 5)

En la etapa actual del capitalismo global, México debe completar la reforma del Estado iniciada en el área electoral y reconstruir su sistema de economía mixta, para lo cual existen bases constitucionales y experiencia histórica. La diferencia del nuevo proyecto respecto al desarrollismo anterior, sería la vigencia de una democracia auténtica representativa y participativa, más allá del presidencialismo autoritario, monolítico, centralista y antidemocrático. La diferencia con

el proyecto neoliberal sería utilizar la política económica y el sistema de economía mixta para influir en la lógica del mercado y cumplir los objetivos consensuados en la sociedad, mediante la reestructuración del sistema de planeación democrática y llevando a cabo una reforma fiscal integral.

Fundamentos jurídicos del proyecto nacional

Una vez establecidos los objetivos del proyecto, se necesita revisar el marco legal del régimen político y del sistema económico para fundamentar el proyecto nacional dentro de un Estado de Derecho, y evaluar lo que se debe preservar y lo que hay que reformar.

Régimen Político

Se conserva el federalismo, en tránsito hacia una democracia plural, representativa y participativa. Las principales medidas de la reforma del Estado serían:

1. Acotar el poder del Ejecutivo en cuanto al manejo responsable de la riqueza y los asuntos públicos. Establecer la facultad del Congreso de someter al Presidente a juicio político por incumplimiento de la Constitución y de sus leyes, y no sólo por "traición a la patria y delitos del orden común".

2. Someter el Plan Nacional de Desarrollo a la aprobación del congreso, y crear los mecanismos para su participación en la elaboración y evaluación del mismo. Incorporar a la sociedad, mediante consejos consultivos y grupos de trabajo, en las consultas públicas para auscultar propuestas y evaluar resultados.

3. Volver más eficiente la labor de control, fiscalización y vigilancia de los poderes Legislativo, de la Federación y de las Entidades Federativas con objeto de garantizar el uso racional de los recursos públicos, mediante dos órganos técnicos especializados:

- a) Órgano superior de Auditoría. Fiscaliza el gasto público y realiza auditorías de desempeño de los organismos, empresas e instituciones públicas. Establece un sistema puntual de rendición de cuentas de los recursos públicos, mecanismos de exigibilidad de los actos del poder público, evaluación de los planes de desarrollo y del resultado de los tratados comerciales.

- b) Tribunal de Cuentas. Finca responsabilidades y dicta sanciones.

4. Reformar el Poder Judicial y el proceso de importación y administración de justicia, con objeto de asegurar la vigilancia de los derechos individuales, sociales y colectivos, en especial los de los pueblos y comunidades indígenas.

5. Instrumentar el ejercicio de la soberanía popular mediante el plebiscito, el referéndum y la consulta popular.

6. Reestructurar el sistema de planeación democrática descentralizada y participativa en sus diferentes niveles:

a) El gobierno federal opera con una visión de ordenamiento, coordinación y apoyo con la responsabilidad de vigilar los equilibrios fundamentales de la macroeconomía bajo un enfoque regional del desarrollo, poniendo énfasis en la generación de empleo y el equilibrio externo.

b) Las entidades federativas soberanas actúan bajo el pacto federal, en esquemas de desarrollo regional.

c) Los municipios asumen plenamente sus funciones constitucionales y desempeñan sus atribuciones económicas y de prestación de servicios públicos, en esquemas de desarrollo regional.

7. Fortalecimiento financiero y participación eficaz de los ayuntamientos. Los municipios autónomos (de pueblos y comunidades indígenas) decidirán libremente sobre su forma de gobierno, siempre bajo la división política establecida en la Constitución y el pleno respeto a las garantías individuales y derechos humanos.

Sistema económico y social

El Estado conducirá y llevará adelante el proyecto nacional mediante el ejercicio de las facultades que le confiere la Constitución, en especial los arts. 25, 26, 27 y 28, ajustándolo y promoviendo los cambios que dicte el interés público. Se trata de consolidar el régimen de economía mixta, con la participación de los sectores público privado y social, asignando los recursos productivos en un área de economía social y en otra, mayoritaria, de economía de mercado, pública y privada. La economía pública será rectora y promotora del desarrollo económico y social sobre bases de sustentabilidad, o sea, de una relación con la naturaleza que asegure el porvenir de la presente generación y las futuras.

La economía social abarcará las instituciones para la prestación de los derechos sociales, en especial educación integral, seguridad social, salud y vivienda.

El Estado ejercerá la rectoría y planeación del desarrollo, mediante políticas públicas, en los ámbitos económico y social. En el tenor del Art. 25 se propone la siguiente clasificación:

1) *Áreas estratégicas.* El Estado es cabalmente responsable de su desarrollo con la concurrencia de las instituciones, organismos y empresas públicas, privadas y sociales, de acuerdo con lo estipulado en sus leyes reglamentarias:

a) Sector agropecuario, forestal y pesca. Se trata de propiciar un reordenamiento territorial para establecer adecuadas provisiones de tierras, aguas, bosques y asentamientos humanos, con objeto de asegurar la multifuncionalidad del sector, a saber: garantizar la suficiencia alimentaria como productor de alimentos básicos y materias primas; resguardar la productividad permanente de los recursos naturales que utiliza; asegurar el ingreso y nivel de vida de un segmento de la población que identifica históricamente al país y resguardar su soberanía.

b) Energéticos. El gobierno federal mantiene la propiedad y control sobre el sector, con objeto de garantizar la explotación racional de sus recursos naturales renovables y no renovables, estratégicos para generar energía y contribuir al funcionamiento eficiente y competitivo de la agricultura y la industria.

c) Educación integral, ciencia y tecnología. La preparación de la población es la base de una economía productiva, de una vida plena y una cultura democrática. El cumplimiento cabal del Art. 3, que define nuestra democracia a nivel nacional e internacional, requiere considerar a la investigación científica y al desarrollo tecnológico como parte de una política de Estado.

d) Salud y seguridad social. México ha sido pionero en la aplicación de esquemas de salud pública, medicina y seguridad social, los cuales forman parte de las demandas populares.

2. *Áreas prioritarias.* El Estado fomentará, vigilará y regulará, con empresas privadas, sociales y mixtas, el desarrollo y financiamiento de los siguientes sectores productivos en el mercado:

- a) Industrial.
- b) Transportes y comunicaciones.
- c) Infraestructura y equipamiento urbano. Vivienda de interés social.
- d) Actividades de banca, crédito e intermediación financiera.
- e) Pequeña y mediana empresa y organizaciones sociales productivas (ejidos, cooperativas).
- f) Turismo.

3. *Regulación por órganos públicos y no gubernamentales de las actividades no prioritarias del comercio y los servicios para garantizar la competencia del mercado y la protección al consumidor.*

4. *Objetivos macroeconómicos.* El Secretario de Hacienda y Crédito Público, en consulta con una Oficina Técnica de Planeación de la Presidencia, dará a conocer anual y trimestralmente al Congreso, y anualmente a un Consejo Consultivo Económico y Social, los resultados de la política macroeconómica relativos a:

- a) Crecimiento del PIB y del índice de precios.
- b) Incremento del empleo y de los salarios reales.
- c) Situación de la balanza de pagos, del equilibrio externo y la estabilidad cambiaria.
- d) Situación de las finanzas públicas y el equilibrio fiscal.
- e) Nivel de las tasas de interés.

Política Económica y Social para el desarrollo sustentable, la estabilidad y la equidad social.

La actividad económica nacional quedaría bajo la conducción y rectoría de un Estado democrático, descentralizado, plenamente responsable del desarrollo de

las áreas estratégicas, promotor de las prioridades y regulador de resto de las actividades de mercado.

La política económica y social estará orientada a las empresas y demás agentes económicos, dentro de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, de sus programas secto-regionales y de sus proyectos específicos, respetando el principio de subsidiaridad, es decir, la unidad mayor no hará lo que pueda hacer la menor. El gobierno, en sus diferentes niveles, empleará todos los instrumentos de las políticas públicas para conseguir que a los agentes de la producción, en especial empresarios y trabajadores, les convenga esforzarse en favor de los objetivos propuestos.

Política social. El Estado, en sus diferentes niveles y en colaboración con las agrupaciones de trabajo, empresarios y de la sociedad civil organizada, es responsable del desarrollo institucional de los servicios y del patrimonio público del sector social.

La economía de mercado debe operar las modalidades y las garantías de un Estado de Derecho en un entorno de apertura que no lesione la economía nacional, proteja el interés público, estimule el logro de sus objetivos y la modernización del aparato productivo.

La economía social se fundamenta en la ampliación y desarrollo de la base productiva, como la mejor manera de contar con un creciente volumen de recursos para financiar los consumos sociales, elevar la productividad y cultura de la población, reducir las desigualdades y asegurar una equitativa distribución del ingreso.

También forma parte importante del proyecto nacional la estabilidad basada en los equilibrios macroeconómicos fundamentales, que aseguren el balance prioritario del sector externo, y la estabilidad del tipo de cambio, el equilibrio de las variables ahorro-inversión y el resultado de las operaciones fiscales.

El equilibrio global de la economía permitirá disminuir las presiones inflacionarias y devaluatorias, sin deprimir la tasa de desarrollo.

Política económica internacional. Estará vinculada con la reestructuración de la política exterior, que fortalecerá las relaciones con otros países en desarrollo y con el área latinoamericana. En consonancia con el proyecto nacional, pondrá énfasis en la evolución del orden económico sobre la gobernabilidad y democratización de la actual etapa de globalización. El gobierno participará en foros multilaterales y regionales y en la revisión del sistema ONU, buscando privilegiar la multilateralidad e integración latinoamericana. Pugnará por el establecimiento de un órgano de seguridad económica y apoyará la reforma del sistema monetario y financiero internacional, como temas prioritarios de la agenda internacional.

Cómo han evolucionado los sistemas de salud modernos¹

Los sistemas de salud, bajo diferentes formas, han existido en la medida en que las personas han intentado, de manera premeditada, proteger su salud. A lo largo del tiempo, las prácticas tradicionales se basaron en las curas de herbolaria —a menudo apoyadas en consuelo espiritual—, mediante el cuidado preventivo y curativo que ha existido durante miles de años. Prácticas que, a menudo, coexisten hoy en día con la medicina moderna. Muchas de ellas todavía constituyen un tratamiento opcional para algunos problemas de salud: se acude a ellas por falta de conocimiento o por desconfianza frente a las opciones modernas; o bien porque estas últimas fallan, o resultan demasiado caras para una parte de la población. La existencia de la medicina china tradicional puede remontarse a más de 3,000 años, y todavía juega un papel relevante en el sistema de salud chino. Igualmente antiguo es el sistema de la India; y así también sucede con las creencias y prácticas entre los indígenas africanos y los nativos de América. Sin embargo, hasta antes de la difusión masiva del conocimiento médico moderno, sólo se contaba con algunas curas para ciertas dolencias y con muy pocas prevencciones que fueran eficaces sobre las mismas.

Con raras excepciones, incluso en los países industrializados, los sistemas de salud organizados, en el sentido moderno, no pensaron en beneficiar a gran parte de la población hasta, apenas, el presente siglo. Aunque en gran cantidad de países los hospitales existen desde hace mucho más tiempo que los sistemas de salud, pocas personas que hayan vivido desde hace 100 años visitaron alguna vez en su vida uno ellos —y esto continúa vigente para millones de pobres en la actualidad—. Hasta bien entrado el siglo XIX, los hospitales dependieron mayoritariamente de las organizaciones caritativas. A menudo, eran más bien refugios para el huérfano, el lisiado, el desamparado o el demente. La única forma de evaluar sus prácticas consistía en comparar entre sí las instituciones similares. Su protección frente a los riesgos financieros, también, era muy endeble: sólo podían contar con la caridad pública y privada, además de esporádicas contribuciones económicas hechas por sus propios trabajadores.

1. Segunda parte del capítulo 1 de *The World Health Report 2000*. La primera parte se publicó en el número 6 de esta misma revista. Traducción al español de la 2ª parte por Jaime López Delgadillo, Profesor Investigador del Centro de Investigaciones Sociales del Departamento de Economía (CUEA-UdeG), con el apoyo de los estudiantes Ruth E. Robles Rábago y Roberto Carrillo Curiel, prestadores de servicio social.

Hacia el final del siglo XIX, la Revolución Industrial estaba transformando las vidas de las personas en el mundo. Al mismo tiempo, las sociedades empezaron a reconocer la fuerte carga que representaba la muerte, las enfermedades o la invalidez de los trabajadores (por ejemplo, las enfermedades infecciosas que mataron a muchos miles durante la construcción del Canal de Panamá), así como la gran incidencia de accidentes industriales a los que los trabajadores están constantemente expuestos. A partir de que se estableciera que los mosquitos transmitían la malaria y la fiebre amarilla, el control de los sitios donde se criaban los insectos se volvió parte de los esfuerzos de prevención, que también se tradujeron en beneficios para las comunidades circunvecinas. Además de los costos humanos, las enfermedades y muertes significaron grandes pérdidas en la productividad. Para disminuir tales pérdidas, los dueños de las empresas empezaron a brindar servicios médicos a sus obreros. Dada la importancia del agua limpia y la higiene para el adecuado funcionamiento de las empresas, se hicieron mejoras que repercutieron favorablemente en las condiciones básicas de vida de los obreros. La experiencia de diferentes guerras influyó en estos cambios de actitud: En la Guerra de Secesión de los Estados Unidos, hubo mayor mortandad, en ambos bandos, a causa de enfermedades, que a causa de las acciones bélicas contra el enemigo. Lo mismo ocurrió en la Guerra de Crimea y la de los Bóer.

Al mismo tiempo, la salud de los obreros se convirtió en un tema político en algunos países europeos, aunque por razones muy diferentes. Bismarck, Canciller de Alemania, juzgó oportuno que el gobierno tomara el control de los fondos para enfermedades de las uniones laborales; con ello esperaba obtener mayor respaldo, en un momento en que los movimientos de trabajadores socialistas estaban ganando fuerza, dado que incrementaría la seguridad de la economía de los trabajadores (17). Así, en 1883, Alemania promulgó una ley que requería las contribuciones del patrón para el fondo de salud, mismo que cubriría a trabajadores con salarios bajos y en determinadas ocupaciones; a los que se agregarían otras clases de obreros, en los años subsecuentes. Éste fue el primer ejemplo de un mandato gubernamental sobre el modelo de seguridad social. La popularidad que tuvo esta ley entre los obreros, llevó a la adopción de una legislación similar en Bélgica, en 1894, y en Noruega, en 1909. En Gran Bretaña, hasta antes de la promulgación de la ley respectiva, en 1911, el cuidado médico para los asalariados británicos fue pagado por los propios trabajadores, quienes negociaron con los sindicatos o con sociedades afines las que, a su vez, pagaron a los proveedores de dichos servicios. Sin embargo, únicamente tenía acceso a ellos el obrero, no su familia.

Al final del siglo XIX, Rusia había iniciado, con el apoyo de los fondos fiscales, la preparación de una red extensa de estaciones médicas provincianas y hospitales donde el tratamiento médico era gratuito. Después de la revolución bolchevique en 1917, se decretó que el cuidado médico gratuito debería continuar proporcionándose a la población entera, y el sistema resultante se mantuvo

durante casi ocho décadas. Éste fue el primer caso de un modelo de salud completamente centralizado y controlado.

La influencia del modelo alemán empezó a extenderse fuera de Europa después de la Primera Guerra Mundial. En 1922, Japón agregó los servicios de salud a los otros beneficios laborales (entre aquellos obreros que fueran elegibles). Tal servicio se instituyó bajo las normas de la tradición del paternalismo administrativo. En 1924, Chile estableció el servicio para todos los obreros, bajo el cobijo de un esquema protegido por el Ministerio Laboral. Para 1935, cerca de 90% de la población de Dinamarca fue amparada por el seguro de salud. El seguro social se introdujo en los Países Bajos durante la ocupación del país en la Segunda Guerra Mundial.

La Segunda Guerra Mundial dañó o prácticamente destruyó las infraestructuras de salud en muchos países y retrasó los planes de sistema de salud. Paradójicamente, también provocó la introducción de algunos otros. Durante la guerra, la Emergencia Nacional de Gran Bretaña se ocupó de las víctimas, la cual sirvió para la construcción de lo que se volvió, en 1948, el Servicio de Salud Nacional, quizás el modelo más influyente de un sistema de salud. El Beveridge Report de 1942 (18) había identificado el cuidado de salud como uno de los tres requisitos previos y básicos para un sistema de seguro social viable. El "Papel Blanco del Gobierno", de 1944, declaró que "Todos, independientemente de edad, sexo u ocupación tendrían la oportunidad de beneficiarse del mejor y mayor número de servicios médicos disponibles", a lo a que se agregaba que esos servicios deberían ser integrales y gratuitos, servir para promover la salud, así como proporcionar el tratamiento de cualquier enfermedad. En 1938, Nueva Zelandia se convirtió en el primer país que introdujo el servicio sanitario nacional. Posteriormente, en 1941, Costa Rica instaló la Fundación para las Seguridad de Salud Universal. En México, en 1943, se fundaron el Instituto Mexicano del Seguro Social y el Ministerio de Salud. Un esquema para un servicio de salud nacional muy similar al modelo británico, se propuso en Sudáfrica, en 1944. Tal sistema incluiría el cuidado de salud gratuito y la existencia de una red de centros comunales y de servicios generales a cargo de practicantes, como parte de un sistema de referencia, pero no se llevó a cabo (19).

En el periodo inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, Japón y la Unión Soviética también extendieron sus limitados sistemas nacionales a fin de cubrir a la mayoría o a toda la población, como hicieron Noruega, Suecia, Hungría y otros estados comunistas, en Europa, y Chile, en América. Cuando los antiguos territorios coloniales se independizaron, también intentaron adoptar los sistemas modernos, que incluían la participación estatal. India desarrolló un ambicioso plan de cinco años para un sistema de salud, basado en el Informe de Bhore de 1946 (20). Los factores que hicieron posible la construcción y expansión del sistema en este periodo, incluyendo el poder del Estado moderno, fueron los movimientos, durante la posguerra, hacia la conciliación, la estabilidad y recons-

trucción, y la solidaridad colectiva que provino del esfuerzo realizado durante la conflagración. Coadyugaron, también, la ciudadanía recientemente adquirida y la creencia en un Estado relativamente eficaz y benévolo que podría promover el desarrollo de cualquier clase social; lo anterior, en un ambiente social y político en que “el universalismo clásico” y el concepto de acceso libre a todos los tipos de cuidado de salud para todos, podrían considerarse como las premisas fundamentales.

Los sistemas de salud hoy en día están modelados según diferentes variantes, a partir de los planes básicos que surgieron —y que se han ido afinando— desde finales del siglo XIX. Uno de sus principales objetivos es llegar a todos o a la mayoría de los ciudadanos, a través de un patrón asignado y mediante el pago de los usuarios a los seguros o a las fundaciones médicas, si la atención es proporcionada a través de ambos servicios (públicos y privados). Los primeros sistemas de seguridad social evolucionaron a partir de pequeñas asociaciones, inicialmente voluntarias; más tarde, fueron versiones *ex nihilo* mediante la acción del poder público. Existe un segundo modelo, más reciente, que centraliza la planificación y el financiamiento, y cuyos ingresos dependen del cobro de impuestos y de la aportación gubernamental. Por lo general, los recursos son distribuidos a través de los presupuestos; a veces con base en proporciones fijas, relacionando el número de personas con la cantidad de trabajadores de la salud o de recursos disponibles. En un tercer modelo, la participación gubernamental es todavía más limitada, pero aún sustancial, al proveer cobertura solamente a ciertos grupos de la población, mientras que faculta a importantes aseguradoras privadas para la prestación de servicios de salud. Ejemplos relativamente puros, en los cuales uno u otro modelo proporcionan el volumen de recursos o provisiones, se encuentran principalmente en los países ricos. Los sistemas de salud en los países con ingresos medios, notablemente en América Latina, tienden a ser una mezcla de dos o incluso de los tres tipos (21). Se ha debatido mucho sobre cuál sistema de salud sea más bueno que los otros. En realidad, lo más importante de la estructura global de un sistema, es la medida en que facilita la actuación de sus funciones relevantes.

Tres generaciones de reformas al sistema de salud

Durante el siglo XX, ha habido tres generaciones, sobrepuestas, en materia de reformas al sistema de salud. Se han puesto en marcha no sólo por los fracasos percibidos en la obtención de la salud para la población, sino también gracias a la demanda de mayor eficacia, limpieza y sensibilidad frente a las expectativas de los beneficiarios de los sistemas. La primera generación vio la fundación de los sistemas de salud nacionales y la difusión, entre las naciones con ingreso medio, de los sistemas de seguros sociales —principalmente en la década de 1940, en los

países más ricos, y algo después en los países más pobres—. Al final de la década de 1960, muchos de los sistemas que habían sido fundados una o dos décadas antes, se encontraban bajo una gran presión. Los costos se incrementaban, sobre todo por la gran cantidad de hospitales construidos, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Los servicios de salud proporcionados por los sistemas universales (llamados así por la amplitud de su cobertura), tuvieron mayor demanda entre la población que se encontraba en mejor situación económica; los esfuerzos por alcanzar a los estratos más desprotegidos quedaron, a menudo, truncos. La mayoría de las personas siguió dependiendo de sus propios recursos para pagar por su salud, ya que en el servicio público sólo podía conseguir, por lo general, cuidados ineficaces o de mala calidad.

Estos problemas se agudizaban en los países más pobres. Las administraciones coloniales en África y Asia, y los gobiernos en América Latina habían establecido servicios de salud que, en su mayor parte, excluyeron a las poblaciones indígenas. Por ejemplo, cuando el modelo europeo de cuidados de salud se llevó a cabo en los países de África, bajo la administración británica, se enfocó, principalmente, a los administradores coloniales. A los nativos africanos se les relegó a servicios separados, de segunda clase. Las misiones caritativas y los programas de salud pública se utilizaron para tratar de proporcionar atención médica a la mayoría de la población, tal como sucedía en la mayor parte de Europa. De ahí que en estas colonias, y en los países pobres, el sistema de salud no fuera capaz de prestar los servicios más elementales a la población, particularmente a la ubicada en áreas rurales. Se habían construido clínicas y hospitales, pero éstos se encontraban, principalmente, en las áreas urbanas. En la gran mayoría de los países desarrollados, los grandes hospitales ubicados en las zonas urbanas recibían alrededor de las dos terceras partes del presupuesto gubernamental para el área de la salud, pese a que sus servicios alcanzaban únicamente a 10% o 20% de la población total. Además, estudios al respecto han revelado que los hospitales utilizaron más de la mitad de esos recursos para tratar afecciones que pudieron haber sido controladas mediante cuidado ambulatorio, tales como diarrea, malaria, tuberculosis e infecciones respiratorias agudas (22).

En tal situación, existía la necesidad urgente de realizar cambios radicales a fin de que los sistemas fueran más eficientes, justos y accesibles. De ahí que la segunda generación de reformas viera la promoción de cuidados de salud primarios, como un medio para lograr la cobertura universal efectiva. Este acercamiento fue fruto de la experiencia de proyectos sobre el control de enfermedades, desarrollados a lo largo de la década de 1940 en países como Sudáfrica, la República islámica de Irán y Yugoslavia. También se basó en los éxitos obtenidos por los programas experimentales llevados a cabo en China, Cuba, Guatemala, Indonesia, Níger, la República Unida de Tanzania, y el estado de Maharashtra en la India (23). Además de los anteriores, otros países, como Costa Rica y Sri Lanka, han obtenido muy buenos resultados en la materia, a un costo relativa-

mente bajo: en aproximadamente dos decenios, las expectativas de vida para su población han aumentado entre 15 y 20 años. En cada uno de estos países, existió un gran compromiso, por parte de los gobiernos, para proporcionar a toda la población el nivel básico de servicios de salud, alimentación y educación. Aunado a lo anterior, se procuró el suministro adecuado de agua potable así como mejorar los niveles generales de higiene. Tales elementos fueron de gran importancia, junto con el énfasis puesto en la salud pública mediante el cuidado clínico, la prevención (sobre todo, en lo referente al sistema de curación), la disponibilidad de medicamentos esenciales y las campañas de educación, dirigidas a toda la población, a cargo de trabajadores de la salud comunitaria. Al adoptar los cuidados de salud primarios como la estrategia para lograr la meta de "la Salud para Todos", en la Conferencia Internacional de Cuidados de Salud Primarios de la WHO² realizada en Alma-Ata, URSS (ahora Almaty, Kazakstan) en 1978. La WHO redobló los esfuerzos para brindar el cuidado de salud básico a toda la población mundial.

El término "primario" tuvo rápidamente muchas acepciones; algunas de ellas, de carácter técnico (refiriéndose al primer contacto con el sistema de salud, o el primer nivel de cuidados, o tratamientos simples que podrían entregar los proveedores relativamente inexpertos, o intervenciones que actúan sobre las causas de primeras enfermedades); y otras, de carácter político (según fuera la acción multisectorial o la participación de la comunidad). La multiplicidad de significados, y sus implicaciones a menudo contradictorias, hace difícil poder contar con un modelo de cuidados primarios. Todo ello acarrea dificultades para seguir los exitosos ejemplos de los países pioneros en mejorar sustancialmente la cobertura y calidad de los servicios de salud, a muy bajo costo. En muchos países, se han llevado a cabo grandes esfuerzos para capacitar en el área de la salud a miembros de las propias comunidades (lo que vuelve más eficaz el uso de los recursos disponibles); particularmente en las zonas rurales, donde la población carecía de acceso a los sistemas modernos para el cuidado de la salud. En la India, por ejemplo, tales trabajadores fueron entrenados y ubicados en más de 100,000 centros de salud; con tal medida se pretendía atender a cerca de las dos terceras partes de la población.

No obstante estos esfuerzos, se consideró que muchos de los programas habían sido parcialmente fallidos: Los fondos fueron insuficientes; las tareas de prevención y el acercamiento a las comunidades requerían de más tiempo; el entrenamiento y el equipo de los trabajadores no fueron suficientes para afrontar los problemas surgidos; la calidad de los servicios era tan escasa que, en lugar de proporcionar cuidados primarios, se ofrecían "cuidados primitivos", particularmente cuando éstos se limitaban a los servicios esenciales para la población más

2. Por sus siglas en inglés, Organización Mundial de la Salud/UNICEF

pobre. La experiencia ha demostrado que es muy difícil operar adecuadamente los sistemas de referencia, los cuales son necesarios para tener una actuación apropiada (24). A menudo, los servicios de salud se utilizaron deficientemente: pacientes cuyo cuidado pudo proporcionarse en servicios primarios, fueron enviados directamente a los hospitales. Es decir, los gobiernos siguieron invirtiendo en centros terciarios de base urbana.

En los países desarrollados, el cuidado primario se ha integrado mejor al sistema global. Quizás porque ha sido más asociado con el cuidado general y la práctica médica familiar, con la atención de servicios de enfermería y practicantes. Este es el punto principal de la agenda de reformas en muchos países desarrollados. La administración de la salud, por ejemplo, gira alrededor de fortalecer los cuidados primarios y de evitar los tratamientos innecesarios, sobre todo los relacionados con la hospitalización.

Se puede criticar este énfasis puesto en el cuidado primario de la salud —muy influido por la noción de calidad—, ya que significa prestar poca atención a la demanda específica de atención médica por parte de la población en general. Los sistemas fallan cuando estos dos conceptos no se conjugan; entonces, el suministro de servicios ofrecido probablemente no pueda satisfacer a ambos. La falta de participación del capital privado en los sistemas de salud pública, ha provocado una inadecuada atención de la demanda, tal como quedó asentado en la declaración de Alma-Ata.

La demanda de atención se encuentra condicionada por la pobreza. Esto puede resolverse si se ofrece atención a bajo costo, no sólo en términos de dinero sino también en lo referente al tiempo empleado y a los gastos no médicos. Existen, además, muchas otras razones para entender la diferencia entre la atención que las personas requieren y la que los sistemas les pueden brindar. No todo es cuestión de servicios médicos y medicinas. En general, la primera y segunda generación de reformas se han orientado hacia la oferta. No es sino hasta la tercera generación de reformas —actualmente en marcha— que se ha puesto énfasis en la demanda de servicios. Estas reformas, en muchos países, pretenden “que el dinero siga al paciente”, en lugar de dar presupuestos a los proveedores de salud, quienes a menudo se encuentran determinados por las necesidades supuestas y no por las reales.

Aunque en algunas ocasiones la organización básica y la calidad de los servicios primarios de atención médica no se desempeñen adecuadamente, la teoría que los sustenta permanece sujeta a un proceso continuo de depuración. Este desarrollo puede definirse provisionalmente como una convergencia gradual hacia lo que WHO llama el “el nuevo universalismo”: brindar a toda la población cuidados esenciales de alta calidad (definidos principalmente por el criterio de costo-efectividad), en lugar de pretender cubrir todos los posibles cuidados para la población entera, o nada más los servicios mínimos orientados a la población más pobre (ver Cuadro 1).

Cuadro 1
Cobertura de la población e intervenciones bajo esquemas
de cuidados primarios de salud

Intervenciones cubiertas		
Intervenciones incluidas	Sólo para pobres	Para todos
Básica o simple	Cuidado primitivo de salud	Concepto original
Esencial y de costo eficaz	Cuidado primario de salud selectivo	Nuevo universalismo
Cualquier atención médica	Nunca contemplada con seriedad	Universalismo clásico

Adaptada de: Frenk, J., Building on the Legacy. Primary health care and new directions in WHO politics", en *American Public Health Association*, Chicago, II, 8 de nov., 1999.

La idea de que las intervenciones en salud y nutrición pueden representar una diferencia sustancial en la salud de las poblaciones grandes (25), y que con ellas se brinda "buena salud a bajo costo" (26) al concentrar los esfuerzos selectivamente contra enfermedades que se consideran masivas —y que representan cargas evitables de enfermedad—, es la base de los paquetes de intervenciones (indistintamente llamados "básicos", "esenciales" o "prioritarios"), que se han desarrollado en varios países a partir de la información epidemiológica y las estimaciones de costo-efectividad de intervenciones (27, 28). Los fracasos comunes al diagnosticar y tratar, debidos al entrenamiento inadecuado y la excesiva dispersión entre los diferentes esfuerzos por controlar las enfermedades, han llevado al desarrollo de grupos de intervenciones y de un entrenamiento más completo, para apoyar los servicios médicos; particularmente, en el manejo integral de enfermedades de niños (29).

Esta evolución también implica un énfasis en las garantías y regulaciones financieras públicas o del público, pero no necesariamente en el otorgamiento de servicios públicos. Y esto implica una clara definición de prioridades entre las intervenciones, respetando siempre el principio ético de que esto puede ser necesario y eficaz para racionar los servicios, pero resulta inadmisibles excluir a grupos completos de la población. Sería más fácil establecer un conjunto de intervenciones que beneficiara a los pobres, si éstas cubrieran a la totalidad de la población, ya que así se incluiría forzosa y primordialmente a los más pobres. Los servicios gubernamentales de salud, aunque normalmente intentan alcanzar a los pobres, a menudo sirven más a los ricos. En 11 países donde se ha calculado la distribución de los beneficios del gasto público y las tasas de utilización, se ha encontrado que el quintil de los más pobres de la población nunca recibe ni siquiera una participación de 20%, y en siete de esos países el quintil más rico absorbe entre de 29% a 33% del beneficio total. Este sesgo en pro de los ricos se

debe principalmente al uso desproporcionado de servicios hospitalarios, quienes siempre registran, por lo menos, 26% del total de los beneficios globales. La distribución de cuidados primarios casi siempre es más benéfica para los pobres que el cuidado en hospitales, esto justifica el énfasis en los primeros como forma de llegar a los más pobres.

Aun así, muchas veces los pobres obtienen menos beneficios de los cuidados primarios que los ricos (30). Los pobres obtienen frecuentemente cuidado personal ambulatorio, que se registra como parte del sistema de salud y su gasto, y que, además, ofrece la mayor oportunidad de ganancias para los proveedores privados de salud (31). Tales servicios pueden ser mayores o menores que los ofrecidos por el sector público a los pobres.

Las ideas de responder más a la demanda, intentando asegurar el acceso a los pobres, y de poner mayor énfasis en el financiamiento, incluyendo los subsidios, en lugar de sólo en el aprovisionamiento dentro del sector público, dan fundamento a muchas de las reformas de la tercera generación actual. Estos esfuerzos son más difíciles de caracterizar que las reformas iniciales, porque éstas se erigen sobre una mayor variedad de razones e incluso con más experiencia en su aproximación. En parte, estas reformas reflejan los profundos cambios políticos y económicos que han estado sucediendo en el mundo. A fines de la década de 1980, la transformación de las economías comunistas, hacia una orientación de mercado, estaba en marcha en China, Europa central y la ex Unión Soviética. La intervención estatal en la economía se desacreditó en todo el mundo. Esto llevó a la desaparición o privatización masiva de las empresas estatales y a la promoción de mayor competencia interna y externa; además, a la reducción de las regulaciones y del control del gobierno, y, en general, a depositar mucha más confianza en los mecanismos del mercado. Ideológicamente, esto significó hacer un gran énfasis en la opción de la responsabilidad individual. Políticamente, significó la limitación de las promesas de bienestar social y de las expectativas de los gobiernos, particularmente vía los ingresos generales, para conformar mejor sus capacidades financieras y orgánicas reales.

Los sistemas de salud no han sido ajenos a estos grandes cambios. Una consecuencia ha sido el interés creciente en los mecanismos de seguros explícitos, lo que incluye a los seguros privados. Estas reformas se han puesto en marcha en varios países asiáticos. El sistema de seguros de salud universal ha sido introducido, a diferentes niveles, en la República de Corea, Malasia, Singapur y China (la provincia de Taiwan). Las reformas para consolidar, extender o iniciar la cobertura en seguros de mayores riesgos compartidos también se ha llevado a cabo en Argentina, Chile, Colombia y México. Una mezcla de seguro y el cuidado de salud efectivo ha reemplazado a gran parte del sistema público a lo largo de los antiguos países comunistas. En países desarrollados que ya contaban con los fondos esencialmente universales, los cambios menos drásticos, por lo general, se han abocado a financiar los cuidados de salud. Pero ha habido cambios sustan-

ciales en quién determina el uso de los recursos, y en la forma de agrupar y pagar con los fondos a los proveedores. Los practicantes y los médicos de cuidados primarios, así como los administradores del sistema de salud, a veces han sido hechos responsables

no sólo de sus pacientes sino también de las implicaciones de los recursos de cualquier tratamiento prescrito. En algunos países, este papel se ha formalizado a través de establecer 'presupuestos asignados' para los practicantes generales y médicos de cuidados primeros, por ejemplo, a través de fondos asignados a la práctica general en el Reino Unido, las Organizaciones de Mantenimiento de Salud en los Estados Unidos, y las Asociaciones de la Práctica Independiente en Nueva Zelanda (32).

En los Estados Unidos, ha habido un gran cambio de poder de los proveedores a los aseguradoras, que ahora controlan ampliamente la relación entre doctores y pacientes.

Enfocándose sobre la actuación

Este informe no analiza la variedad de esfuerzos y propuestas de la reforma actual en detalle, ni ofrece un modelo de cómo construir o reconstruir un sistema de salud. El mundo está experimentando actualmente muchas variantes, y no hay ninguna forma más clara que otra de proceder. Pero de aquí se desprenden algunas conclusiones claras sobre las organizaciones, reglas e incentivos que ayudan a un sistema de salud para mejorar el uso de sus recursos para lograr sus metas. Tal fue el tema del capítulo 3. Lo que pueda lograrse con los recursos actualmente disponibles —personas, edificios, equipo y conocimiento—, depende mucho de la inversión pasada y del entrenamiento para aprovechar lo creado por esos recursos. Además, los errores en inversión tienen costosas y duraderas consecuencias. Cómo crear mejores recursos y qué errores evitar, es el tema del capítulo 4. Las conclusiones sobre lo que es deseable en la financiación del sistema son tratadas en el capítulo 5. Finalmente, el sistema de salud, en conjunto, requiere de una estrecha vigilancia que permanezca dirigiendo sus metas y asegure que las tareas de financiamiento, inversión y otorgamiento de los servicios se lleven a cabo adecuadamente. En el capítulo 6, se plantearon algunas sugerencias que involucran una función más general. Estos asuntos se enfatizan, en parte, porque muchas de las reformas actualmente apuntan hacia cambiar tales aspectos, en lugar de simplemente extender la oferta o determinar cuáles intervenciones ofrecer. Todos los cambios, para ser justificados, necesitan mejorar la actuación del sistema.

¿Cómo, entonces, se realizará el potencial de los sistemas de salud? ¿Cómo pueden los sistemas actuar mejor, para que además de proteger la salud, respon-

dan a las expectativas de las personas y puedan protegerlos financieramente contra los costos de la enfermedad? El capítulo 2 ofrece un conjunto de instrumentos para evaluar la actuación del sistema de salud y entender los factores importantes en las cuatro áreas principales (tratadas en los capítulos subsecuentes): proporcionar los servicios, desarrollar los recursos —humano, material y conceptual— requeridos para el sistema de trabajo, movilizar y canalizar financiamiento, y asegurar que los individuos y organizaciones que componen el sistema actúen como buenos administradores de los recursos y de la confianza puestos bajo su resguardo.

Referencias

1. Miller, J., *The body in question*, New York, Random House, 1978, p. 14.
2. Kleinman, A., "Concepts and a model for the comparison of medical systems as cultural systems", en *Social Science and Medicine*, 1978, No. 12, pp. 85-93
3. Claybrook, J., "Remarks at the Seventh Annual North Carolina Highway Safety Conference, 1980", en Bureau of Transportation Statistics, Transportation Research Board web site at <http://www4.nas.edu/trb/crp.nsf/>
4. US Department of Transportation. *Traffic safety facts 1988*. Washington, DC, National Highway Traffic Safety Administration, 1998.
5. OECD. *International road traffic and accident database*, París, Organisation for Economic Co-operation and Development, 1999.
6. Jamison, D.T., et al. *Disease control priorities in developing countries*, New York, Oxford University Press for The World Bank, 1993.
7. *World development report 1993. Investing in health*, New York, Oxford University Press for The World Bank, 1993, Cuadro 5.3.
8. Akhavan D., et al., "Cost-effective malaria control in Brazil. Cost-effectiveness of a malaria control program in the Amazon Basin of Brazil, 1988-1996", en *Social Science and Medicine*, 1999.
9. Ruststein, D. D., et al., "Measuring the quality of medical care—a clinical method", en *New England Journal of Medicine*, 1976.
10. Charlton, J. R., y R. Velez, "Some international comparisons of mortality amenable to medical intervention", en *British Medical Journal*, 1986, No. 292, pp. 295-301.
11. Velkova, A., Wolleswinkel, J.H. van den Bosch y J.P. Mackenbach, "The East-West life expectancy gap: differences in mortality from conditions amenable to medical intervention", en *International Journal of Epidemiology*, 1997, No. 26, pp. 75-84.

12. Cochrane, A. L., A.S. St Leger, F. Moore, "Health service 'input' and mortality 'output' in developed countries", en *Journal of Epidemiology and Community Health*, 1978, No. 32, pp. 200-205.
13. Musgrove, P., *Public and private roles in health: theory and financing patterns*, Washington, DC, The World Bank, 1996 (World Bank Discussion Paper No. 339).
14. Mackenbach, J.P., "Health care expenditure and mortality from amenable conditions in the European Community", en *Health Policy*, 1991, No. 19, pp. 245-255.
15. Filmer, D., y L. Pritchett, "The impact of public spending on health: does money matter?", en *Social Science and Medicine*, 1999, No. 49, pp. 1309-1323.
16. Kohn, L., J. Corrigan, y M. Donaldson (eds.) *To err is human: building a safer health system*, Washington, DC, Institute of Medicine, National Academy of Sciences, 1999.
17. Taylor, A.S.P., *Bismarck—The man and the statesman*. London, Penguin, 1995, p. 204.
18. *Social insurance and allied services. Report by Sir William Beveridge*, London, HMSO, 1942.
19. Savage, M., y O. Shisana, "Health service provision in a future South Africa", en Spence, J. (ed.), *Change in South Africa*, London, The Royal Institute of International Affairs, 1994.
20. Government of India, *Health Survey and Development Committee Report*, vol. 1-4, New Delhi, Ministry of Health, 1946.
21. Londoño, J. L., y J. Frenk, "Structured pluralism: towards an innovative model for health system reform in Latin America", en *Health Policy*, 1997, No. 41, pp. 1-36.
22. Barnum, H., y J. Kutzin, *Public hospitals in developing countries: resource use, cost, financing*, Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press, 1993.
23. Newell, K. N., *Health by the people*, Geneva, World Health Organization, 1975.
24. Sanders, D., et al, "Zimbabwe's hospital referral system: does it work?", en *Health Policy and Planning*, 1998, No. 13, pp. 359-370.
25. Gwatkin, D.R., J. R. Wilcox, y J. D. Wray, "The policy implications of field experiments in primary health nutrition care", en *Social Science and Medicine*, 1980, No. 14, pp. 121-128.
26. Halstead, S. B., J. A. Walsh, y K. S. Warren (eds.), *Good health at low cost*, New York, Rockefeller Foundation, 1985.

27. Bobadilla, J. L., et al., "Design, content and financing of an essential national package of health services", en *Bulletin of the World Health Organization*, 1994, No. 72, pp. 653-662.
28. Bobadilla, J. L., *Searching for essential health services in low-and middle-income countries*, Washington, DC, Inter-American Development Bank, 1998.
29. Tullock, J., "Integrated approach to child health in developing countries", en *The Lancet*, 1999, No. 354 (Supl. II). pp. 16-20.
30. Gwatkin, D. R., *The current state of knowledge about how well government health services reach the poor: implications for sector-wide approaches*, Washington, DC, The World Bank, No. 5, febrero, 1998.
31. Berman P., "The organization of ambulatory care provision: a critical determinant of health system performance in developing countries", en *Bulletin of the World Health Organization*, 2000, No. 78 (en prensa).
32. Wilton, P., y R. D. Smith, "Primary care reform: a three country comparison of 'budget holding'", en *Health Policy*, 1998, No. 44, pp. 149-166.

Sección estadística

PRONÓSTICOS ECONÓMICOS
Mensuales

CONCEPTO	Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct
Inflación al consumidor (%) (1)											
Mensual	1999	2.53	1.34	0.93	0.92	0.60	0.66	0.66	0.56	0.97	0.63
	2000	1.34	0.89	0.55	0.57	0.37	0.59	0.39	0.55	0.73	0.69
	2001	1.09	1.76	0.54	0.52	0.40	0.43	0.42	0.45	0.62	0.47
Acumulada	1999	2.5	3.9	4.9	5.8	6.5	7.2	7.9	8.5	9.5	10.2
	2000	1.3	2.2	2.8	3.4	3.8	4.4	4.8	5.4	6.1	6.9
	2001	1.1	1.9	2.4	2.9	3.3	3.8	4.2	4.7	5.4	5.9
Anual	1999	19.0	18.5	18.3	18.2	18.0	17.4	17.0	16.6	15.8	14.9
	2000	11.0	10.5	10.1	9.7	9.5	9.4	9.1	9.1	8.8	8.9
	2001	8.6	8.5	8.5	8.4	8.4	8.3	8.3	8.2	8.1	7.8
Tipo de cambio y tasa de interés (2)											
Tipo de cambio (pesos por dólar)											
	1999	10.11	10.2	9.77	9.45	9.36	9.54	9.37	9.40	9.34	9.54
	2000	9.48	9.45	9.30	9.37	9.51	9.80	9.47	9.28	9.33	9.52
	2001	9.52	9.55	9.58	9.61	9.65	9.69	9.73	9.77	9.90	10.02
Tasa Cetes 28 días (%)	1999	32.13	28.76	23.47	20.29	19.89	21.08	19.78	20.59	19.71	17.87
	2000	16.19	15.81	13.66	12.93	14.18	15.65	13.73	15.23	15.06	15.88
	2001	16.10	15.63	15.21	14.77	14.43	14.21	14.05	13.97	13.88	13.72
TIIIE (%)	1999	35.80	32.21	26.87	22.54	22.52	23.60	22.11	23.13	22.04	20.68
	2000	18.55	18.15	15.77	14.74	15.92	17.44	15.13	16.62	16.77	17.38
	2001	17.80	17.34	16.95	16.46	16.15	15.92	15.73	15.70	15.59	15.45
Agregados monetarios (1)											
Banc monetaria (mmp)											
	1999	122.00	119.00	125.00	118.00	122.00	122.00	127.00	126.00	127.00	134.00
	2000	157.00	150.00	153.00	159.00	158.00	166.00	162.00	158.00	161.00	163.00
	2001	186.00	179.00	180.00	180.00	180.00	181.00	181.00	183.00	181.00	186.00
Medio circulante (M1a, mmp)	1999	376.00	375.00	376.00	373.00	391.00	393.00	399.00	403.00	409.00	424.00
	2000	464.00	457.00	466.00	469.00	475.00	499.00	500.00	489.00	495.00	499.00
	2001	550.00	553.00	554.00	546.00	551.00	553.00	575.00	562.00	565.00	575.00
Agregado amplio (M4a. Mmp)	1999	1,903.00	1,948.00	1,992.00	1,990.00	2,052.00	2,051.00	2,091.00	2,115.00	2,148.00	2,181.00
	2000	2,269.00	2,306.00	2,344.00	2,365.00	2,372.00	2,411.00	2,459.00	2,460.00	2,489.00	2,497.00
	2001	2,626.00	2,668.00	2,703.00	2,720.00	2,746.00	2,776.00	2,815.00	2,840.00	2,869.00	2,903.00
Actividad industrial (3)											
(Variación real anual, %)											
	1999	1.5	2.5	1.7	4.3	3.6	5.3	4.6	4.5	3.5	2.3
	2000	8.2	9.5	8.3	5.0	9.1	7.3	5.7	8.2	6.4	8.1
	2001	6.1	5.2	5.4	5.7	4.6	4.7	4.8	4.4	4.8	5.3

1. Pronóstico a partir de noviembre de 2000

2. Pronóstico a partir de diciembre de 2000

3. Pronóstico a partir de octubre de 2000

CONCEPTO	Trimestrales					Anual
	Año	I	II	III	IV	
Producto Interno Bruto (1)						
Crecimiento real anual (%)	1999	1.8	3.1	4.3	5.2	3.7
	2000	7.9	7.6	7.0	6.6	7.3
	2001	5.1	4.8	4.3	5.4	4.9
Balanza cuenta corriente (1)						
Saldo anual (miles de millones de dólares)	1999	(3.6)	(2.9)	(3.3)	(4.4)	(14.2)
% del PIB					(2.9)	
Saldo anual (miles de millones de dólares)	2000	(4.6)	(3.4)	(4.0)	(5.6)	(17.6)
% del PIB					(3.0)	
Saldo anual (miles de millones de dólares)	2001	(4.8)	(4.8)	(6.2)	(7.4)	(23.1)
% del PIB					(3.6)	
Balanza comercial (1)						
Saldo anual (miles de millones de dólares)	1999	(1.2)	(1.0)	(1.0)	(2.4)	(5.6)
Exportaciones		29.9	33.6	53.3	37.5	136.4
Crecimiento anual (%)		6.3	12.7	23.5	21.5	16.1
Importaciones		31.1	34.6	36.3	40.0	142.0
Crecimiento anual (%)		4.3	11.6	16.9	19.4	13.2
Saldo anual (miles de millones de dólares)	2000	(1.1)	(1.3)	(2.0)	(3.2)	(7.7)
Exportaciones		38.1	41.1	42.9	45.8	168.0
Crecimiento anual (%)		27.2	22.2	21.7	22.2	23.2
Importaciones		39.2	42.5	44.9	49.0	175.6
Crecimiento anual (%)		25.9	22.6	24.0	22.7	23.7
Saldo anual (miles de millones de dólares)		(2.1)	(2.3)	(3.5)	(5.3)	(13.2)
Exportaciones		43.2	46.2	46.5	48.1	184.0
Crecimiento anual (%)		13.4	12.4	8.4	5.0	9.6
Importaciones		45.3	45.3	50.1	53.4	197.2
Crecimiento anual (%)		15.5	14.2	11.4	9.0	12.3

1. Pronóstico a partir del cuarto trimestre de 2000

Datos tomados de la revista *Examen de la Situación económica de México*, de Estudios Económicos y Sociales, N° 900, diciembre, 200, vol. LXXVI, Grupo financiero BANAMEX-ACCIVAL.

**ESTRUCTURA POBLACIONAL POR EDADES EN 1995
EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA**

Población absoluta			Participación % respecto al total de Jalisco		
Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
3,279,424	1,598,119	1,681,305	54.7%	26.7%	28.1%
378,162	192,681	185,481	53.9%	27.5%	26.4%
372,890	189,581	183,309	51.9%	26.4%	25.5%
366,985	186,256	180,729	51.3%	26.0%	25.3%
359,349	178,147	181,202	53.1%	26.3%	26.8%
359,674	173,503	186,171	58.4%	28.2%	30.3%
288,218	136,551	151,669	59.7%	28.3%	31.4%
244,177	114,830	129,347	59.1%	27.8%	31.3%
215,271	101,317	113,954	58.9%	27.7%	31.2%
170,049	81,175	88,874	58.4%	27.9%	30.5%
135,472	65,205	70,267	57.0%	27.4%	29.6%
105,064	50,525	54,539	54.6%	26.3%	28.3%
74,320	35,092	39,228	51.8%	24.5%	27.4%
62,808	28,496	34,312	50.2%	22.8%	27.4%
137,814	59,680	78,134	46.5%	20.1%	26.3%
9,169	5,080	4,089	55.9%	31.0%	24.9%

Fuente: *Resultados definitivos. Tabulados Complementarios*

Conteo de Población y Vivienda 1995. INEGI.

**ESTRUCTURA POBLACIONAL POR EDADES EN 1990
EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA**

Población absoluta			Participación % respecto		
Total	Hombres	Mujeres	al total de Jalisco		
			Total	Hombres	Mujeres
2,870,417	1,388,706	1,481,711	54.1%	26.2%	27.9%
349,555	177,486	172,069	52.0%	26.4%	25.6%
357,002	180,933	176,069	51.3%	26.0%	25.3%
339,443	170,217	169,226	49.8%	25.0%	24.8%
346,648	169,252	177,396	53.9%	26.3%	27.6%
288,975	136,076	152,899	58.8%	27.7%	31.1%
232,314	108,264	124,050	59.5%	27.8%	31.8%
201,467	94,019	107,455	59.8%	27.9%	31.9%
169,606	79,706	89,900	58.6%	27.5%	31.0%
132,392	63,836	68,556	57.2%	27.6%	29.6%
103,200	50,066	53,134	54.2%	26.3%	27.9%
79,185	37,245	41,940	52.3%	24.6%	27.7%
61,184	28,403	32,781	51.0%	23.7%	27.3%
52,667	23,469	29,198	49.8%	22.2%	27.6%
117,959	51,045	62,480	46.0%	19.9%	24.3%
38,813	18,689	20,124	83.8%	40.4%	43.5%

Fuente: *XI Censo General de Población y Vivienda 1990.*

Tabulados Básicos, Tomo 1 Jalisco. INEGI.

carta

ECONOMICA

regional

FE-UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA / MEXICO
MAYO-JUNIO DE 2000 / \$ 18.00

COMERCIALIZACION DEL MAIZ EN JALISCO

Calidad
en la administración municipal

Contaminación
de aguas residuales

Mejora regulatoria
y simplificación administrativa

Renovación urbana

Sector eléctrico de México:
dentro de las olas privatizadoras

Juan Guillermo Figueroa

Identidad de género masculino
y derechos reproductivos.

Algunas propuestas analíticas
para la delimitación del concepto
de derechos reproductivos
en la experiencia de los varones

Elizabeth Juárez Cerdi

Re-creando identidades
en dos grupos religiosos

Mercedes Palencia Villa

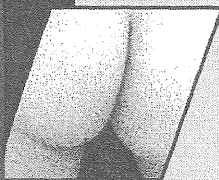
Espacios e identidades:
Ingreso de profesores
a preescolar

Revista de estudios de género

La **ventana**

12
VOL. II

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA



Suscripción

Expresión Económica, Revista de Análisis

Favor de suscribirme a la Revista *Expresión Económica, Revista de Análisis*

Del núm. _____ al núm. _____

Ejemplar único _____ Comercialización _____

Nombre _____

Tel. _____

E-mail _____

Institución o Empresa _____

Domicilio _____

Enviar la revista a: Domicilio anterior

Otro Domicilio _____

Entrega personal

Recibo de pago núm. _____ Valor \$ _____

Revista Cuatrimestral publicada por el Centro de Investigaciones Sociales y Económicas del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

Teléfono 656 86 11, E-mail ldg3342@ucea.udg.mx

Responsable Mtr. Jaime López Delgadillo